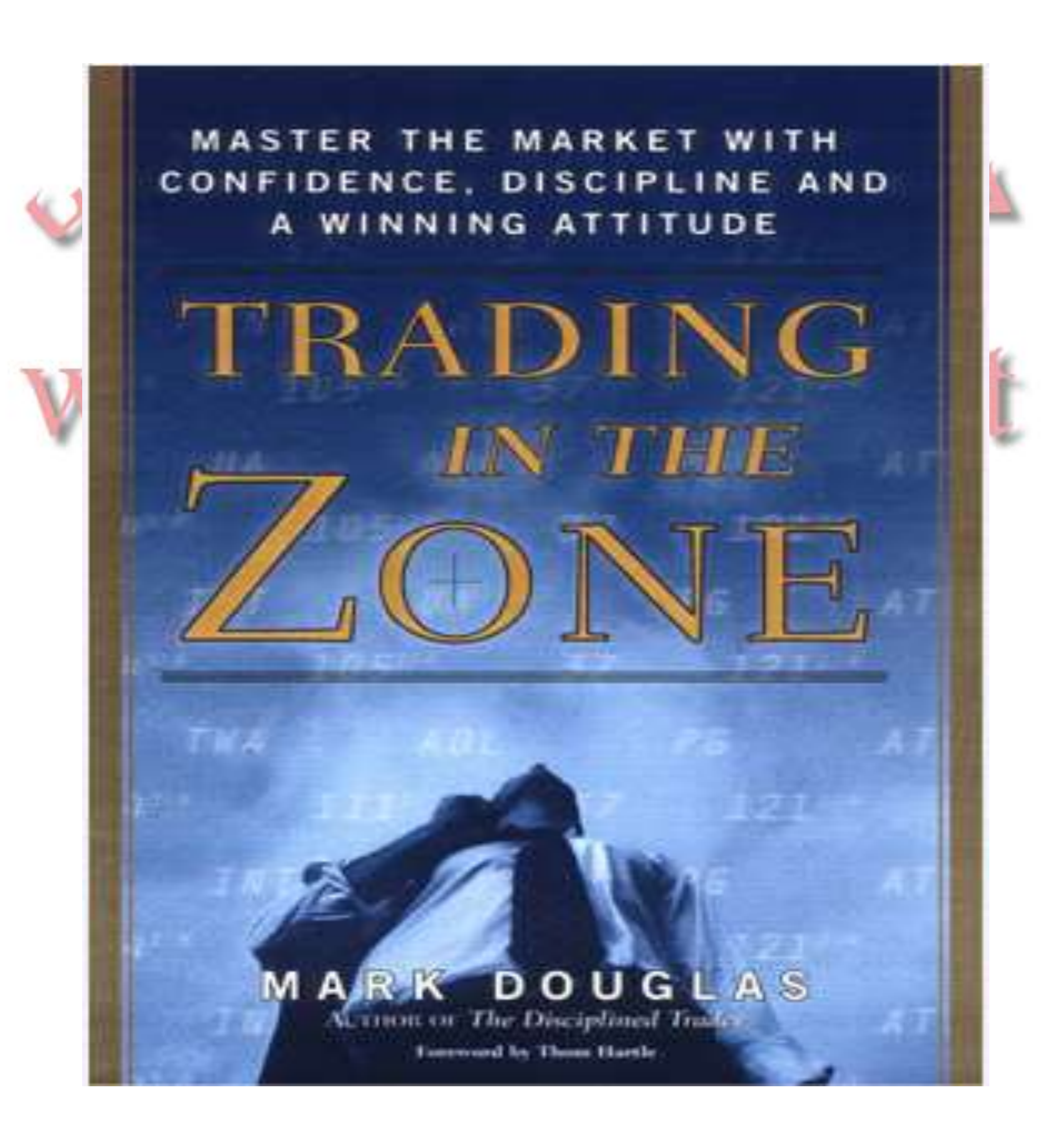
التداول في المنطقة

مترجم لصالح منتديات عرب فوركس

أتقِن التداول في السوق بثقة , و انضباط , و موقف سلوكي رابح



الكاتب : مارك دوغلاس

المترجم: وسام الصباغ

منتديات عرب فوركس

www.ArabFx.net

فهرس المحتوى

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

الفصل الحادي عشر

مقدمة المترجم

بسم الله الرحمن الرحيم

لا يخفى على أحد ممن يخوضون أسواق المال النسبة الكبيرة للمتداولين الخاسرين فيها , لكن ما هو محير أكثر من أي شيء أن عددا معتبرا من هؤلاء الخاسرين أنفسهم هم من أفضل المحللين !!!

مارك دوغلاس في كتابه "التداول في المنطقة" يشرح السبب في ذلك باستفاضة , موضحا بتسلسل منطقي أن العامل الرئيسي هو طريقة تفكيرنا , و يرى أن تطويرنا لنمط تفكير جديد قوامه الاحتمال أولا و آخرا سيكون الركيزة الأساسية لتغيير نتائجنا , كما يركز دوغلاس على أن اعتناقنا لموقف سلوكي رابح بما يتضمن طريقة سلوكياتنا و أفكارنا و حتى معتقداتنا , هو أهم بأشواط من التركيز على تعلم كل ما يمكننا تعلمه عن الأسواق .

كما يتطرق الكاتب للعديد من المشاكل التي نواجهها أثناء تداولنا , مبينا أننا نعاني بعضا من أهم هذه المشاكل دون علمنا بوجودها أساسا , ليقوم دوغلاس بإماطة اللثام عنها و طرح الحلول لمعالجتها . و الحاصل أن هذا الكتاب المدعّم بالأمثلة يولي العامل النفسي الأهمية القصوى في مقابل أهمية أقل لعلوم السوق التحليلية و التي ستأتي كتحصيل حاصل بعد تصحيح المفاهيم المغلوطة لدينا , فتحليل السوق مهما عظم أمره لن يمنحنا إلا ما يسمى بالأفضلية و التي تبقى في نهاية الأمر مجرد احتمال .

يمكنني القول و بثقة أن هذا الكتاب هو أول كتاب مترجم إلى العربية يتطرق إلى هذا المجال فلم أجد ما يقاربه سواء بين الكتب أو المقالات , المؤلفة أو حتى المترجمة , على الأقل ليس بهذه الطريقة الاحترافية المتعمقة .

و كحال بقية الكتب في هذا المجال وجب الابتعاد عن الترجمة الحرفية , مع محاولة استخدام مصطلحات الكاتب قدر الإمكان , فكان لابد لتحقيق ذلك من البحث عن أقرب و أنسب ترجمة لبعض المفردات بما لا يحيد عن المعنى المقصود , و مما زاد في صعوبة الأمر أن الكتاب و في جزء ليس بيسير منه قد تناول العامل النفسي الإنساني و على مستويات داخلية عميقة .

أتمنى أن يكون هذا الكتاب إضافة ثمينة إلى المراجع المكتوبة بالعربية و التي تبحث في أسواق المال و ما يتعلق بها , و أن يكون ربما الحلقة المفقودة بالنسبة للكثير من المتداولون العرب ممن يمتلكون قدرات تحليلية مميزة و لكنهم لا يحققون النتائج التي يطمحون إليها , فالحمد لله الذي هيأ لنا إنجاز هذا العمل ,

ختاما أتوجه بالشكر إلى الأخ الكريم طارق جبور المدير العام لمنتديات عرب فوركس على دعمه و تشجيعه و اقتراحاته القيمة .

وسام الصباغ ...

مقدمة الكاتب

إن هدف أي متداول هو أن يحقق أرباحا بصورة منتظمة , ومع ذلك فقلة قليلة من الأشخاص هم من يربحون الأموال باستمرار كمتداولين .

ما تفسير أن نسبة صغيرة فقط من المتداولين تنجح باستمرار ؟

برأيي , العامل الحاسم هو عامل نفسي , فالرابحون باستمرار يفكرون بشكل مختلف عن الآخرين .

بدأت بالتداول عام 1978, في ذلك الوقت كنت أدير وكالة تأمين ضد الحوادث التجارية في ضواحي مدينة ديترويت , ولاية ميشيغان .

كانت حياتي المهنية ناجحة للغاية و ظننت أنه بإمكاني أن أنقل نجاحي هذا بسهولة إلى مجال التداول .

للأسف , اكتشفت أن الأمر لم يكن كذلك .

بحلول عام 1981 كنت أشعر بالاشمئزاز التام من عدم قدرتي على التداول على نحو فعال بينما كنت ملتزما بوظيفتي الأخرى , لذلك انتقلت إلى شيكاغو و حصلت على وظيفة سمسار مع شركة ميريل لاينش في مجموعة شيكاغو للتجارة .

كيف أبليت في عملي ؟ حسنا , في غضون تسعة أشهر من انتقالي إلى شيكاغو خسرت كل ما كنت أملكه تقريبا .

خسائري هذه كانت ناتجة عن كل من نشاطاتي في التداول , و نمط حياتي الباذخ , مما تطلّب مني أن أكسب الكثير من المال كمتداول .

من تجاربي الأولية كمتداول تعلمت أشياء كثيرة جدا عن نفسي وعن دور علم النفس في التداول ,

ونتيجة لذلك , في عام 1982 بدأت بالعمل على كتابي الأول : "المتداول المنضبط: تطوير المواقف السلوكية الرابحة".

عندما بدأت بهذا المشروع لم يكن لدي أدنى فكرة عن مدى صعوبة تأليف كتاب , أو عن كيفية شرح شيء أنا أفهمه بأسلوب وشكل معين بحيث يكون مفيدا لبقية الناس .

اعتقدت أني سأستغرق في إنجاز هذا العمل من ستة إلى تسعة أشهر ولكن الأمر أستغرق مني سبع سنين ونصف , وتم نشره أخيرا من قبل دار نشر "برينتس هول" في عام 1990 .

في عام 1983 , تركت شركة ميريل لاينش لأبدأ بتأسيس شركة استشارية , كان اسمها "ديناميكيا سلوك التداول" , حيث أخذت أطور وأعقد الحلقات الدراسية حول علم نفس المتاجرة , كما عملتُ أيضا في مجال ما يسمى بمدرب التداول .

لقد قدمت عددا لا يحصى من المحاضرات و العروض لشركات التداول و شركات المقاصة و شركات الوساطة و البنوك , و شاركت في العديد من مؤتمرات الاستثمار حول العالم .

لقد تداولت بشكل شخصي , وعملت وجها لوجه مع كل أنواع المتداولين في هذا المجال تقريبا ومن ضمنهم بعض أكبر المتداولين الذين يعملون مباشرة من قاعات التداول , ومع المسؤولين عن صناديق التحوّط , و المتخصصين بعقود الخيارات , و كبار المستشارين الفنيين , بالإضافة إلى المبتدئين .

و حتى كتابة هذه السطور أكون قد قضيت السبع عشرة سنة الماضية و أنا أشرّح الديناميكيا النفسية الكامنة وراء التداول لكي أتمكن من تطوير أساليب ناجحة أعلّم بواسطتها المبادئ الصحيحة للنجاح .

ما اكتشفته هو أنه على المستوى الرئيسي هناك مشكلة في الطريقة التي نفكر بها , فهناك شيء ما متأصل داخل الطريقة التي تعمل بها عقولنا , وهذا الشيء لا يتلاءم بشكل جيد مع خصائص الأسواق .

فالمتداولون الذين يثقون في صفقاتهم , والذين يثقون في أنفسهم ليقوموا بما يجب القيام به دون تردد, هم من يتمكنون من النجاح , فهم لم يعودا خائفين من السلوك الغير منتظم للأسواق , و قد تعلموا أن يركزوا على المعلومات التي تساعدهم على اقتناص الفرص لتحقيق الربح , بدلا من أن يركزوا على المعلومات التي تعزز مخاوفهم .

قد يبدو ما سأقوله معقدا ولكن يمكننا تلخيص كل شيء بأن نتعلم الإيمان بما يلي :

1-أنت لست بحاجة لأن تعرف ما الذي سيحصل لاحقا لكي تكسب المال .

2-أي شيء يمكن أن يحصل .

3-كل لحظة فريدة من نوعها, وهذا يعني أن كل أفضلية** و كل محصلة هي حقا تجربة فريدة من نوعها ,

فالصفقة إما أن تنجح أو لا , و مهما كانت النتيجة التي تتحقق فإنك ستنتظر ظهور الأفضلية التالية و تكمل , وهكذا , ستتابع تنفيذ العملية مرارا و تكرارا .

وبهذه المقاربة ستتعلم و بشكل منهجي و لا عشوائي ما الذي سينجح و ما الذي سيفشل ,

وبنفس القدر من الأهمية , فإنك بهذه المقاربة ستبني شعورا من الثقة بالنفس بحيث لا تؤذي نفسك بعد الآن في بيئة لها مواصفات غير محدودة كبيئة السوق .

أغلب المتداولين لا يصدقون أن مشاكل تداولهم ناجمة عن الطريقة التي يفكرون بها بشأن التداول , و لأكون أكثر تحديدا ناجمة عن الطريقة التي يفكرون بها بينما يتداولون .

في كتابي الأول "المتداول المنضبط" , حددت المشاكل التي تواجه المتداول من منظور عقلي , ثم بنيت إطار فلسفي لفهم طبيعة هذه المشاكل وسبب وجودها .

أما هنا , فقد كان لدي خمسة أهداف رئيسية من كتابة "التداول في المنطقة" :

_ لكي أثبت للمتداول أن القيام بتحليل أكثر أو تحليل أفضل للسوق ليس هو الحل للصعوبات التي يواجهها في تداوله , وليس هو الحل لافتقاره للنتائج المستمرة المتسقة .

_ لكي أقنع المتداول بأن موقفه السلوكي* و "حالته العقلية" هما ما يحدد نتائجه .

_ لكي أزود المتداول بالمعتقدات و المواقف السلوكية الضرورية لبناء تركيبة عقلية رابحة (نمط تفكير رابح) , وهذا يعني أن يتعلّم كيفية التفكير في الاحتمالات .

_ لكي أعالج الصراعات و التناقضات و التعارضات العديدة في التفكير , و التي تجعل المتداول العادي يفترض أنه يفكر في الاحتمالات , بينما هو في الحقيقة لا يفعل ذلك .

_ لكي أجعل المتداول يمر بالعملية العقلية التي تدمج إستراتيجية التفكير هذه بنظامه العقلي على مستوى وظيفي .

(ملاحظة : حتى وقت قريب , كان أغلب المتداولين من الرجال , ولكني لاحظت أن المزيد و المزيد من النساء ينضممن إلى هذا المجال , لذلك وفي محاولة مني لتفادي التشتيت و الصياغات المغلوطة استخدمت ضمير "هو" باستمرار في وصف المتداولين في هذا الكتاب , و طبعا هذا لا يعكس أي تحيّز من قبلي) .

كتاب التداول في المنطقة يقدم منهجا نفسيا هاما لكي تصبح رابحا مستمرا في تداولك .

أنا لا أقدم لك نظام تداول , فأنا مهتم أكثر بأن أريك كيف تفكر بالطريقة المطلوبة لكي تصبح متداولا رابحا .

و أنا أفترض بأنك تملك أساسا نظام تداول خاص بك , و أفضلية خاصة بك .

يجب عليك أن تتعلم أن تثق بأفضليتك , و الأفضلية تعني أن احتمال حصول شيء ما أكثر من احتمال حصول شيء آخر .

وكلما زادت ثقتك بنفسك , كلما سهل عليك أن تنفذ صفقاتك .

هذا الكتاب مصمَم لمنحك البصيرة والفهم اللذان تحتاج إليهما حول نفسك و حول طبيعة التداول , بحيث يصبح التداول سهلا و بسيطا وخاليا من الضغوط , كما لو أنك تراقب السوق فقط وتفكر بالتنفيذ .

لكي تحدد درجة قربك من "التفكير كمتداول" , جاوب على استطلاع الرأي للمواقف السلوكية التالي ,

لا يوجد إجابات صحيحة أو خاطئة , فإجاباتك هي مؤشر يدل على مدى انسجام إطارك العقلي الحالي مع الطريقة التي من المفروض أن تفكر بها لتحقق أقصى استفادة من تداولك .

---

* الموقف السلوكي : أو السلوك أو الموقف , سيتم ذكر هذا المصطلح كثيرا في الكتاب و المقصود به جميع سلوكياتك كمتداول بما في ذلك توقعاتك و أفكارك و أفعالك .

**الأفضلية : سيتم أيضا ذكرها كثيرا في الكتاب , وهي مؤشر أو دليل يمنحك إياه نظام تداولك أياً كان , ليخبرك أن احتمال حصول شيء ما أكبر من احتمال حصول شيء آخر .

❖ استطلاع رأي للمواقف السلوكية

1- لتربح المال كمتداول يجب عليك أن تعرف ما الذي سيفعله السوق لاحقا .

أوافق / لا أوافق

2- أحيانا أجد نفسي أفكر بأنه لابد من وجود طريقة للتداول بدون احتمالية الخسارة .

أوافق / لا أوافق

3- تحقيقك الأرباح كمتداول هو نتيجة للتحليل بشكل رئيسي .

أوافق / لا أوافق

4- الخسائر هي عنصر لا مفر منه في التداول .

أوافق / لا أوافق

5- أنا أحدد مخاطرتي دائما قبل أن أدخل أي صفقة .

أوافق / لا أوافق

6- برأيي دائما هناك ثمن لاكتشاف ما الذي سيقوم به السوق لاحقا .

أوافق / لا أوافق

7- لن أكلف نفسي عناء وضع الصفقة التالية ما لم أكن متأكدا أنها ستكون صفقة رابحة .

أوافق / لا أوافق

8- كلما تعلم المتداول أكثر عن الأسواق وكيفية سلوكها كلما أصبح من الأسهل عليه أن ينفذ صفقاته .

أوافق / لا أوافق

9- نظام تداولي يخبرني بالضبط بالشروط التي أفتح أو أغلق الصفقات بناء عليها .

أوافق / لا أوافق

10- حتى عندما تظهر لدي إشارة واضحة لأعكس اتجاه صفقتي, فإني أجد أنه من الصعب جدا علي أن أقوم بذلك.

أوافق / لا أوافق

11- لقد عايشت فترات من النجاح المتسق والتي كان يتبعها عادة انحدارات عنيفة في الرصيد .

أوافق / لا أوافق

12- يمكنني أن أصف منهجي في التداول عندما بدأت المتاجرة بالعشوائي, وهذا يعني بعض النجاح وسط الكثير من الألم .

أوافق / لا أوافق

13- غالبا ما أشعر بأن السوق ضدي شخصيا .

أوافق / لا أوافق

14- بقدر ما أحاول أن أتجاوز الماضي, فإنني أجد أنه من الصعب جدا علي أن أنسى جروحي النفسية القديمة .

أوافق / لا أوافق

15- فلسفتي لإدارة رأس المال تقوم على مبدأ جني الأموال من السوق عندما يوفرها السوق لي .

أوافق / لا أوافق

16- وظيفة المتداول هي أن يحدد الأنماط التي تظهر في سلوك السوق و التي تمثل فرصة, ومن ثم يحدد المخاطرة لاكتشاف فيما إذا كانت هذه الأنماط ستكرر نفسها مثلما فعلت في الماضي .

أوافق / لا أوافق

17- بعض الأحيان لا أستطيع أن أمنع نفسي من الشعور بأني ضحية للسوق .

أوافق / لا أوافق

18- عندما أتداول فأنا عادة ما أحاول أن أبقى مركزا على إطار زمني واحد .

أوافق / لا أوافق

19- التداول بنجاح يتطلب درجة معينة من المرونة العقلية والتي هي أكبر بكثير من قدرة معظم الناس .

أوافق / لا أوافق

20- هناك أوقات أحس فيها باتجاه التدفق في السوق بشكل أكيد, ومع ذلك فإنني أجد صعوبة في التصرف بناء على أحاسيسي تلك .

أوافق / لا أوافق

21- هناك مرات كثيرة أكون فيها في صفقة رابحة و أعرف أن الحركة انتهت بشكل أساسي , ولكني على الرغم من ذلك لا أجني أرباحي .

أوافق / لا أوافق

22- بغض النظر عن مقدار المال الذي أربحه من الصفقة , فإنني نادرا ما أكون راضيا, و أشعر أنه كان يمكنني أن أربح أكثر .

أوافق / لا أوافق

23- عندما أفتح صفقة ما فأني أشعر بأن لدي موقف إيجابي , وأتوقع كل المال الذي يمكن أن أحققه من هذه الصفقة بطريقة إيجابية .

أوافق / لا أوافق

24- المكون الأكثر أهمية في قدرة المتداول على جمع المال عبر الزمن هو أن يملك معتقدا بأنه متداول رابح باستمرار .

أوافق / لا أوافق

25- إذا تم منحك أمنية تتمكن من خلالها فورا من اكتساب مهارة تداول واحدة , فما هي المهارة التي ستختارها ؟

26- أحيانا كثيرة لا أستطيع النوم ليلا لأني أكون قلقا بشأن السوق .

أوافق / لا أوافق

27- هل تشعر بأنك مجبر على أخذ صفقة ما لأنك تخاف من تفويت الفرص ؟

نعم / لا

28- على الرغم من أن الأمر لا يحصل كثيرا معي , ولكني أتمنى فعلا أن تكون صفقاتي مثالية , و عندما أتخذ قرارا مثاليا فإني أشعر بشعور رائع يعوضني عن كل المرات التي كانت فيها قراراتي ليست بذلك الكمال .

أوافق / لا أوافق

29- هل تجد نفسك أحيانا تخطط لصفقات لا تنفذها, وتنفذ صفقات لا تخطط لها ؟

نعم / لا

30- اشرح في عدة جمل لماذا أكثر المتداولين إما غير قادرين على ربح المال , وإما غير قادرين على الحفاظ على ما ربحوه .

ضع أجوبتك جانبا ريثما تقرأ هذا الكتاب , و عند الانتهاء من الفصل الأخير ("التفكير كمتداول") , أجب على استطلاع الرأي مرة ثانية _حيث أعيدت طباعة الاستطلاع في نهاية الكتاب_و ستندهش لرؤية مدى الاختلاف في أجوبتك عن أول مرة .

الفصل الأول

الطريق إلى النجاح: هل هو التحليل الأساسي , أم الفني , أم العقلي ؟

❖ في البداية : التحليل الأساسي

من يتذكر عندما كان التحليل الأساسي يعتبر الحقيقة الوحيدة أو الطريقة الصحيحة الوحيدة لاتخاذ قرارات التداول ؟

عندما بدأت بالتداول سنة 1978, كان التحليل الفني يستخدم من قبل حفنة صغيرة فقط من المتداولين , و الذين تم اعتبارهم من قبل بقية متداولين مجتمع السوق كمجانين على أقل تقدير .

على الرغم من الأمر صعب التصديق الآن و لكن منذ أمد ليس ببعيد كانت وول ستريت و أغلب المؤسسات المالية و الأصولية الكبرى تنظر إلى التحليل الفني على أنه نوع من الخزعبلات ,

أما حاليا , حتما العكس تماما هو الصحيح .

فتقريبا كل المتداولين ذوي الخبرة يستخدمون أحد أشكال التحليل الفني ليساعدهم في صياغة إستراتيجيات التداول الخاصة بهم , باستثناء بعض الجيوب الصغيرة المعزولة في المجمع الأكاديمي .

المحلل الأساسي "المحض" انقرض فعليا , فما سبب هذا التحول الجوهري في المنظور ؟

أنا متأكد أنه ليس أمرا مفاجئا لأحد أن الإجابة على هذا السؤال بسيطة للغاية وهي : المال !!

المشكلة في اتخاذ قرارات التداول اعتمادا على منظور التحليل الأساسي المتشدد هي الصعوبة المتأصلة في كسب المال باستمرار باستخدام هذا المنهج .

للذين ليسوا على دراية بالتحليل الأساسي , اسمحوا لي أن أشرح الأمر :

التحليل الأساسي يحاول أن يأخذ في حسبانه كل المتغيرات التي يمكن أن تؤثر على التوازن أو الاختلال النسبي بين العرض و الطلب المحتمل لأي سهم أو سلعة أو أية أداة مالية أخرى ,

و ذلك باستخدام النماذج الرياضية بالمقام الأول , هذه النماذج التي تقيس أهمية مجموعة من العوامل (معدلات الفائدة , الميزانيات , أنماط الطقس , والعديد من العوامل الأخرى) , فالمحلل يتنبأ بما يجب أن يكون عليه السعر في مرحلة ما في المستقبل .

لكن المشكلة في هذه النماذج أنها نادرا , إذا لم يكن أبدا , ما تضع في حسبانها المتداولين الآخرين كمتغيرات ,

فالناس هم من يعبّرون عن معتقداتهم و توقعاتهم حول المستقبل , فيجعلون الأسعار تتحرك أي ليست النماذج هي من تحرك الأسعار .

فحقيقة أن نموذج معين هو تنبأ منطقي ومعقول _بناء على كل المتغيرات ذات الصلة بالموضوع_ هي حقيقة ليست بذات قيمة كبيرة إذا كان المتداولون المسؤولون عن غالبية أحجام التداول لا يعرفون هذا النموذج أو لا يؤمنون به .

في الواقع , العديد من المتداولين _ خصوصا أولئك المتواجدين على الأرض في صالات بورصات العقود الآجلة , والذين يمتلكون القدرة على تحريك الأسعار بشكل حاد و عنيف في اتجاه أو في آخر_ عادة لا يمتلكون أدنى معرفة بعوامل العرض و الطلب الأساسية التي من المفترض أن تؤثر على الأسعار , بل أكثر من ذلك , ففي أية لحظة تكون الكثير من نشاطات تداولهم ناجمة عن ردة فعلهم على عوامل عاطفية ليس لها أية أهمية إطلاقا في معايير تشكيل النموذج الأساسي .

و بعبارة أخرى , الناس الذين يتداولون (و بالتالي يحركون الأسعار) لا يتصرفون دائما بطرق عقلانية .

في نهاية الأمر , يمكن للمحلل الأساسي أن يجد أن التنبؤ حول أين يجب أن يكون السعر في مرحلة ما في المستقبل هو تنبؤ صحيح , و لكن في الوقت نفسه فحركة السعر يمكن أن تكون متذبذبة للغاية بحيث أنه سيكون من الصعب جدا , إذا لم يكن من المستحيل , البقاء في الصفقة إلى أن تصل إلى الهدف .

❖ الانتقال إلى التحليل الفني

كان التحليل الفني موجودا منذ بداية وجود أسواق منظمة للتبادل , ولكن المجمع التجاري لم يقبل بالتحليل الفني كأداة صالحة لكسب المال حتى أواخر عام **1970** أو حتى أوائل **1980**.

وهنا عرف المحلل الفني أن الاتجاه العام لمجتمع السوق قد أستغرق أجيالا للحاق به .

يشارك عدد معين من المتداولين في الأسواق في كل يوم أو أسبوع أو شهر, والعديد من هؤلاء المتداولين يقومون بنفس المجموعة من الأمور مرارا و تكرارا محاولين كسب المال .

بعبارة أخرى, الأفراد يطورون أنماطا سلوكية , ومجموعات الأفراد أثناء تفاعلهم مع بعضهم البعض بأسس ثابتة يشكلون أنماط سلوك جماعية ,

هذه الأنماط السلوكية يمكن ملاحظتها و قياسها كميا , وهي تكرر نفسها بحيث يمكن الاعتماد عليها إحصائيا ,

والتحليل الفني هو المنهج الذي ينظم هذا السلوك الجماعي ضمن أنماط يمكن تمييزها , بحيث تعطي إشارة صريحة بأن احتمال حدوث شيء ما هو أكبر من احتمال حدوث شيء آخر .

بمعنى أن التحليل الفني يسمح لك بأن تدخل إلى عقل السوق لتتوقع ما هو المرجح أن يحدث لاحقا , وذلك اعتمادا على نوع أنماط السوق المولّدة في لحظة سابقة .

وقد تبيّن أن التحليل الفني تفوق بأشواط على التحليل الأساسي المحض كنهج للتنبؤ بحركة السعر المستقبلية فهو يُبقي المتداول مركزا على ما يفعله السوق الآن بالمقارنة مع ما فعله في الماضي , بدلا من التركيز على ما كان ينبغي على السوق فعله اعتمادا فقط على ما هو منطقي و معقول بحسب نموذج رياضي ما .

من ناحية أخرى , فالتحليل الأساسي يخلق ما أسميه "فجوة في الواقع" بين "ما يجب أن يكون" وبين "ما هو كائن حقا" ,

هذه الفجوة في الواقع تجعل من الصعب جدا علينا أن نقوم بأي شيء عدا توقعات بعيدة المدى , والتي من الصعب الاستفادة منها حتى ولو كانت صحيحة .

وعلى النقيض من ذلك , فالتحليل الفني لا يغلق فجوة الواقع هذه فحسب , وإنما يوفر أيضا للمتداول عدد غير محدود من الاحتمالات لاستغلالها .

المنهج الفني يفتح إمكانيات و احتمالات أكبر بكثير لأنه يحدد ويبين كيفية حدوث نفس سلوك الأنماط المتكررة على كل الأطر الزمنية _ لحظة بلحظة_ سواء على اليومي أو الأسبوعي أو السنوي أو على كل فترة زمنية بين هذه الفترات .

بعبارة أخرى , التحليل الفني يحوّل السوق إلى جدول لا متناهي من الفرص بما يتيح للمرء أن يحقق الثراء .

❖ الانتقال إلى التحليل العقلي

إذا كان التحليل الفني ناجحا إلى درجة كبيرة , فما الذي يجعل المزيد و المزيد من المتداولين في مجمع التداول ينقلون تركيزهم من التحليل الفني للسوق إلى التحليل العقلي لأنفسهم , أي إلى علم نفس التداول الفردي الخاص بهم ؟

للإجابة على هذا السؤال فليس عليك إلا أن تسأل نفسك لماذا اشتريتَ هذا الكتاب .

غالبا السبب هو أنك غير راض عن الفرق بين ما تصورته من إمكانية غير محدودة لكسب المال وبين المحصلة النهائية لأدائك والذي هو أبعد ما يكون عن ذلك , تلك هي المشكلة في التحليل الفني, إذا أردت أن تسميها مشكلة .

فأنت بمجرد أن تتعلم تمييز الأنماط و قراءة السوق فإنك تكتشف أنه هناك فرص لانهائية لكسب المال , ولكن و أنا واثق أنك تعرف هذا مسبقا ,

قد يكون هناك فجوة هائلة بين ما تفهمه بشأن الأسواق و بين قدرتك على تحويل ذلك الفهم أو المعرفة إلى أرباح مستمرة , أو إلى منحنى رصيد بياني صاعد بثبات .

فكر في عدد المرات التي نظرت فيها إلى السعر وقلت في نفسك " مممممم يبدو أن السوق سيرتفع (أو سينخفض , بحسب الحالة) " و حدث فعلا ما تنبأت به , و لكنك لم تفعل شيئا سوى مراقبة السوق وهو يتحرك , بينما كنت تتحسر على كل المال الذي كان يمكن أن تربحه .

هناك فرق كبير بين التنبؤ بأن شيئا ما سيحصل في السوق (والتفكير بكل المال الذي كان يمكن أن تربحه) و بين واقع دخولك أو خروجك من الصفقات بشكل فعلي .

أنا أسمي هذا الفرق و كل ما يشبهه ب "الفجوة النفسية" والتي قد تجعل من التداول أحد أصعب المهام التي تختار أن تأخذها على عاتقك , وبالتأكيد أحد أكثر المهام غموضا ليتم إتقانها .

السؤال الأهم هو : هل يمكن إتقان التداول ؟

هل من الممكن أن نعيش التداول بنفس السهولة و البساطة التي تكون موجودة عندما نراقب السوق فقط ونفكر في النجاح , أي عندما لا نضطر فعليا لأن نفتح أو نغلق صفقات ؟

الجواب على ذلك ليس قطعا "نعم" وحسب , و إنما هذا بالضبط هو الغرض من تأليف هذا الكتاب .

فهذا الكتاب مصمم لمنحك البصيرة و الفهم اللذان تحتاجهما حول نفسك و حول طبيعة التداول , بحيث تكون النتيجة أن تداولك يصبح سهلا و بسيطا و خاليا من الضغوط كما لو أنك تراقب السوق فقط وتتخيل أنك تتداول .

قد يبدو هذا أمرا صعبا , حتى أنه قد يبدو مستحيلا للبعض منكم , ولكنه ليس كذلك .

فهناك أشخاص قد أتقنوا فن التداول , و هؤلاء الأشخاص هم الذين تمكنوا من سد الفجوة بين الإمكانيات المتاحة وبين المحصلة النهائية لأدائهم .

ولكن كما تتوقع , فعدد هؤلاء الرابحين قليل نسبيا بالمقارنة مع عدد المتداولين الآخرين الذين يعانون من درجات متفاوتة من الإحباط وصولا إلى حالة من الغضب الشديد , وهم يتساءلون لماذا هم غير قادرين على تحقيق النجاح المستمر الذي يتوقون إليه بشدة .

في الواقع , الفرق بين هاتين المجموعتين من المتداولين (مجموعة الرابحين باستمرار ومجموعة المتداولين الآخرين) مماثل للفرق بين الأرض و القمر .

إن كل من الأرض و القمر أجرام سماوية و يوجدان في نفس المجموعة الشمسية , لذلك يوجد بينهما شيء مشترك , ولكنهما مختلفان من حيث الطبيعة و الخصائص كاختلاف الليل و النهار .

وعلى نفس المنوال , يمكن لأي شخص قام بفتح صفقة ما أن يدعي أنه متداول , ولكن عندما تقارن خصائص الحفنة الصغيرة من المتداولين الرابحين باستمرار مع خصائص أغلب المتداولين الآخرين ستكتشف أنهم مختلفين أيضا كاختلاف الليل و النهار .

إذا كان السفر إلى القمر هو بمثابة تحقيق النجاح المستمر كمتداول , فيمكننا القول أن الوصول إلى القمر هو أمر ممكن .

الرحلة صعبة للغاية وفقط حفنة صغيرة من الناس قد نجحوا في تحقيقها , و بنظرنا نحن الموجودون هنا على الأرض يكون القمر مرئيا لنا كل ليلة تقريبا , وهو يبدو لنا قريبا جدا بحيث نشعر أن بإمكاننا أن نمد أيدينا ونلمسه .

التداول بنجاح يمنح نفس هذا الشعور تماما .

ففي كل يوم أو أسبوع أو شهر توفر الأسواق كميات كبيرة من الأموال لأي شخص يمتلك القدرة على التداول و فتح الصفقات .

و بما أن الأسواق في حركة مستمرة لذلك يكون هذا المال في تدفق مستمر أيضا , مما يجعل احتمالات النجاح هائلة للغاية , و تبدو و كأنها في متناول يدك .

و أنا أستخدم تعبير "تبدو و كأنها" لكي أوضح وجود فرق كبير بين المجموعتين من المتداولين .

بالنسبة لهؤلاء الذين تعلموا كيف يكونون مستمرين و متسقين , أو تمكنوا من كسر ما أسميها "عتبة الاستمرارية" فالمال ليس في متناولهم فحسب و إنما يمكنهم أخذه فعليا عندما يريدون ذلك .

أنا متأكد أن بعضكم سيجد العبارة السابقة صادمة أو صعبة التصديق ولكنها حقيقة .

هناك بعض الحدود , ولكن في الغالب يتدفق المال إلى حسابات هؤلاء المتداولين بدرجة كبيرة من السهولة و قلة الجهد حتى أن عقول معظم الناس ستُصدم حرفيا .

أما بالنسبة للمتداولين الذين لم يرتقوا إلى مصافي هذه المجموعة المنتقاة فعبارة "تبدو و كأنها" ستعني بالضبط ما تدل عليه ,

حيث يبدو أن الاستمرارية أو النجاح النهائي الذي يرغبون به و كأنه "في متناول يدهم" أو "في قبضتهم" مباشرة قبل أن ينزلق من بين أصابعهم أو يتبخر أمام أعينهم , والشيء الوحيد المتسق والمستمر لدى هذه المجموعة هو الألم العاطفي .

نعم بالتأكيد مرّ هؤلاء بلحظات من الغبطة , لكن ليس من المبالغة أن نقول أنهم معظم الوقت يكونون في حالة من الخوف والغضب والإحباط و القلق وخيبة الأمل و الشعور بالخيانة والندم .

بماذا إذاً تختلف هاتين المجموعتين من المتداولين عن بعضهما البعض ؟ هل تختلفان في الذكاء ؟ هل الرابحون باستمرارية يخططون بشكل أذكى من البقية ؟ هل يعملون بجهد أكبر ؟ هل هم محللون أفضل , أو هل لديهم إمكانية للوصول إلى أنظمة تداول أفضل ؟ هل يمتلكون صفات شخصية كامنة فيهم بحيث تجعلهم يتعاملون بشكل أسهل مع ضغوط التداول الهائلة ؟

هذه كلها تبدو احتمالات واردة جدا, إلا حين تفكر في أن معظم حالات الفشل في مجال التداول هي لألمع الناس و أكثرهم نجاحا و إنجازا في المجتمع .

المجموعة الأكبر من الخاسرين باستمرار تتكون بشكل رئيسي من الأطباء و المحامين و المهندسين والعلماء وكبار المدراء التنفيذيين والأثرياء المتقاعدين ورجال الأعمال , و الأكثر من ذلك أن أفضل محللي السوق بمعظمهم هم أسوأ متداولين يمكن تخيلهم .

الذكاء و التحليل الجيد للسوق يمكن أن يسهما في النجاح بالتأكيد , ولكنهما لا يمثلان العوامل الحاسمة التي تفصل الرابحين باستمرارية عن البقية .

حسنا , إذا لم يكن السبب هو الذكاء و التحليل الجيد , فما عساه يكون ؟

بعد أن عملت مع بعض أفضل و أسوأ المتداولين في هذا المجال , وبعد أن ساعدت بعض أسوأ المتداولين ليصبحوا من أفضل المتداولين يمكنني القول دون أدنى شك أن هناك أسباب محددة وراء تفوّق أفضل المتداولين على البقية .

وإذا كان علي أن أختزل كل الأسباب في سبب واحد سأقول ببساطة أن أفضل المتداولين يفكرون بطريقة مختلفة عن البقية .

أنا أعرف أن ما قلته للتو لا يبدو عميقا جدا , ولكنه يحمل تأثيرات عميقة إذا فهمت ماذا يعني التفكير بطريقة مختلفة .

بشكل أو بآخر , كل منا يفكر بطريقة تختلف عن تفكير البقية .

قد لا نكون منتبهين دائما إلى هذه الحقيقة لكن من الطبيعي أن نفترض أن الناس الآخرين يشاركوننا تصوراتنا و تفسيراتنا للأحداث , و في الواقع افتراضنا هذا يبقى قائما إلى أن نجد أنفسنا في خلاف أساسي و جوهري مع شخص ما حول شيء معين عايشناه كلانا .

فيما عدا مظهرنا الجسدي إن ما يجعلنا فريدين هو طريقة تفكيرنا , وهي تجعلنا فريدين أكثر مما يفعل مظهرنا الجسدي حتى .

دعونا نرجع إلى المتداولين , ما الشيء المختلف في الطريقة التي يفكر بها أفضل المتداولين مقارنة بالطريقة التي يفكر بها أولئك الذين مازالوا يكافحون ؟

بينما يمكن وصف الأسواق بأنها ساحة من الفرص اللانهائية فإن هذه الأسواق في نفس الوقت يمكن أن تجعل الفرد يواجه أصعب و أقسى الظروف النفسية التي يمكن أن يتعرض لها في حياته .

كل شخص منا يتعلم شيئا معينا عن الأسواق في مرحلة ما , وهذا الشيء يشير له بوجود فرصة ما , ولكن تعلمك كيفية تمييز وجود فرصة شراء أو بيع لا يعني أنك قد تعلمت كيف تفكر كمتداول .

السمة المميزة التي تفصل الرابحين باستمرارية عن البقية هي أن هؤلاء الرابحين قد وصلوا إلى تركيبة عقلية أو نمط تفكير (أي مجموعة فريدة من المواقف والطباع السلوكية) تسمح لهم بأن يبقوا منضبطين , ومركزين , وقبل كل شيء واثقين على الرغم من الظروف المعاندة لهم .

ونتيجة لذلك , فهم لم يعودوا عرضة للمخاوف السائدة أو لأخطاء التداول التي يعاني منها الآخرون .

كل من يتداول يتعلم في النهاية شيء ما عن الأسواق , ولكن قلة قليلة فقط ممن يتداولون يتعلمون الطباع والمواقف السلوكية التي لا غنى عنها أبدا لكي يصبحوا رابحين باستمرار .

فكما يمكن للناس أن يتعلموا إتقان التكتيك المناسب لأرجحة عصا الغولف أو مضرب التنس , فاتساقهم أو عدمه سوف ينجم بدون شك عن موقفهم السلوكي .

المتداولون الذين نجحوا في تجاوز "عتبة الاستمرارية" عادة ما يكونون قد عايشوا قدرا كبيرا من الألم (الألم العاطفي والمالي) قبل أن يكتسبوا هذه النوعية من الطباع السلوكية والتي تتيح لهم بأن يعملوا بنجاح في بيئة السوق .

و الاستثناءات النادرة لهذه الحالة تتجلى عادة في أشخاص ولِدوا في عائلات لمتداولين ناجحين , أو بدأوا حياتهم المهنية في التداول بتوجيه و إرشاد من شخص يفهم الطبيعة الحقيقية للتداول , وبنفس القدر من الأهمية يجب أن يكون هذا الشخص قادرا على تعليمهم و تدريسهم الأمور التي يفهمها .

لماذا يكون كل من الألم العاطفي و الكارثة المالية أمران شائعان بين المتداولين ؟

الجواب البسيط هو أن معظمنا لم يكون محظوظا بما فيه الكفاية ليبدأ مهنته في التداول بالتوجيه السليم .

ولكن السبب الحقيقي أعمق من هذا بكثير .

لقد قضيت السبعة عشرة عاما الماضية و أنا أشرّح الديناميكيات النفسية الكامنة وراء التداول لكي أتمكن من تطوير طرق فعالة لتدريس مبادئ النجاح , و ما اكتشفته هو أن التداول مليء بالتناقضات و الاختلافات في التفكير , مما يجعل تعلم النجاح أمرا صعبا للغاية .

و في الواقع إذا كان علي أن أختار كلمة واحدة تلخص طبيعة التداول فستكون "التناقض" .

(وفقا للقاموس , التناقض هو شيء له صفات متناقضة , أو هو شيء مناقض للاعتقاد السائد أو للمنطق العام لدى الناس) .

الكارثة المالية و النفسية سائدة بين المتداولين لأن الكثير من وجهات النظر, و المواقف , و المبادئ التي تكون منطقية تماما وتعمل بشكل ممتاز في حياتنا اليومية يكون لها تأثير معاكس في بيئة التداول , إنها ببساطة لا تنجح في بيئة التداول ,

و معظم المتداولين يبدأون مهنتهم دون أن يعرفوا هذه النقطة و دون أن يفهموا معنى أن يكون المرء متداولا , و دون معرفة المهارات المطلوبة أو العمق الذي يجب أن تتطور إليه تلك المهارات .

وهذا خير مثال عما أتحدث عنه :

التداول محفوف بالمخاطر بطبيعته , وعلى حد علمي لا يوجد أي صفقة مضمونة النتيجة , لذلك فاحتمال أن تكون مخطئا و تخسر أموالا هو احتمال حاضر دائما ,

لذلك عند أخذك لصفقة ما , هل يمكنك اعتبار نفسك مخاطر ؟

على الرغم من أن هذا السؤال قد يبدو كسؤال فخ , إلا أنه ليس كذلك .

الجواب المنطقي على هذا السؤال وبشكل صريح , هو نعم .

فإذا انخرطت في نشاط محفوف بالمخاطر بطبيعته , فحتما أنا مُخاطر , ومن المنطقي جدا لأي متداول أن يفترض هذا الافتراض .

في الواقع فكل المتداولين لا يفترضون هذا الافتراض فحسب , و إنما أغلبهم يفتخرون بالتفكير في أنفسهم كمخاطرين .

المشكلة أن هذا الافتراض أبعد ما يكون عن الحقيقة .

طبعا , أي متداول عندما يفتح صفقة ما فهو بذلك يقدم على المخاطرة , ولكن هذا لا يعني أنه بالتالي متقبل لتلك المخاطرة .

بعبارة أخرى , كل الصفقات فيها مخاطرة لأن نتائجها هي احتمالات وليست شيئا مضمونا , ولكن هل يؤمن أغلب المتداولين حقا بأنهم يقدمون على مخاطرة عندما يفتحون صفقة ما ؟

هل قبلوا حقا أن تلك الصفقة لها نتيجة احتمالية و غير مضمونة ؟

أكثر من ذلك , هل قبلوا تماما بالعواقب الممكنة لتلك الصفقة ؟

الجواب و بشكل صريح هو لا !

فمعظم المتداولين ليس لديهم أدنى فكرة عن الطريقة الصحيحة التي يجب أن يفكروا بها في المخاطرة مثلما يفكر فيها المتداول المحترف الرابح .

إن أفضل المتداولين لا يقدِمون على المخاطرة فحسب لكنهم تعلموا أيضا أن يقبلوا و يعتنقوا تلك المخاطرة .

هناك فجوة نفسية هائلة بين افتراضك بأنك مُخاطر لمجرد أنك أخذت صفقة ما , وبين قبولك التام للمخاطر الكامنة في كل صفقة .

عندما تتقبل المخاطر بشكل كامل فسيكون لذلك آثار عميقة على نتائجك النهائية .

أفضل المتداولين يمكنهم تنفيذ صفقاتهم بدون أدنى حد من التردد أو الصراع الداخلي , كما أنهم و بكل حرية و بدون أي تردد أو صراع يعترفون بأن صفقتهم لم تكن ناجحة , ويمكنهم الخروج منها_حتى ولو بخسارة_ دون أن يسبب لهم ذلك أدنى إحساس بالإنزعاج النفسي .

بعبارة أخرى , المخاطر الكامنة في التداول لا تجعل أفضل المتداولين يفقدون انضباطهم أو تركيزهم أو شعورهم بالثقة .

إذا لم تكن قادرا على التداول بدون أدنى درجة من الانزعاج النفسي (وتحديدا الخوف) فهذا معناه أنك لم تتعلم بعد أن تتقبل المخاطر الكامنة في التداول .

وهذه مشكلة كبيرة , لأنك إلى الدرجة التي لا تتقبل فيها المخاطرة فإنك إلى نفس الدرجة ستحاول تجنب المخاطرة , ومحاولة تجنب شيء لا يمكن تجنبه سيكون لها تأثيرات كارثية على قدرتك للتداول بنجاح .

إن تعلم قبول المخاطر بصدق في أي مسعى يمكن أن يكون أمرا صعبا , ولكنه أصعب بكثير بالنسبة للمتداولين , خصوصا بالنظر إلى ما هو على المحك .

ما هو أكثر ما نخشاه بشكل عام (فيما عدا الموت أو إلقاء خطاب أمام حشد من الناس) ؟

بالتأكيد خسارة المال و أن نكون على خطأ كلاهما أمران يتصدران قائمة الأشياء التي نخافها .

الاعتراف بأننا كنا مخطئين , و خسارتنا للمال , هما شيئان مؤلمان للغاية , وحتما من الأشياء التي نعمل على تفاديها , ولكننا كمتداولين نواجه هذين الاحتمالين في كل لحظة تقريبا عندما نكون في الصفقة .

الآن , قد تقول في نفسك "بغض النظر عن كون الأمر مؤلم للغاية , لكنه أمر طبيعي أن لا أرغب في أن أكون على خطأ , و أن لا أرغب أن أخسر شيئا ما , لذلك فمن السليم أن أقوم بكل ما أستطيع القيام به لأتفادى ذلك" .

أنا أتفق معك في ذلك , ولكن التداول بطبيعته يحتوي على هذه النزعة التي تجعل منه صعبا للغاية (على الرغم أنه من المفترض أن يكون سهلا) .

التداول يعرضنا إلى تناقض أساسي : كيف نبقى منضبطين و مركزين و واثقين في مواجهة عدم اليقين الدائم ؟

عندما تتعلم كيف "تفكر كمتداول ", فهذا بالضبط ما ستصبح قادرا على القيام به .

إن تعلمك كيفية إعادة تعريف نشاطات تداولك بطريقة تسمح لك بأن تتقبل المخاطرة بشكل تام هو المفتاح للتفكير كمتداول ناجح .

و تعلّم قبول المخاطرة هي إحدى مهارات التداول وهي المهارة الأهم التي يمكن لك تعلمها ,

لكن على الرغم من ذلك فمن النادر أن يقوم المتداولون الجدد بتركيز انتباههم عليها أو بذل أي جهد لتعلمها .

عندما تتعلم مهارة قبول المخاطر فعندها لن يكون السوق قادرا على أن يولّد معلومات لتقوم أنت بتفسيرها وتعريفها على أنها مؤلمة لك ,

وإذا كانت المعلومات التي يولّدها السوق لا تمتلك القدرة على أن تسبب لك ألما نفسيا , فعندها لن يكون هناك شيء لتتفاداه , ستكون مجرد معلومات تخبرك ما هي الإمكانيات المتاحة ,

وهذا يسمى بالمنظور الموضوعي وهو المنظور الذي لا يشوهه أو يحرّفه أي شيء تخاف من حدوثه أو من عدم حدوثه .

أنا واثق أنه لا يوجد متداول واحد ممن يقرأون هذا الكتاب لم يقدم على الدخول في صفقات في وقت سابق لأوانها _وقبل أن يعطيه السوق إشارة دخول فعلية_ أو في وقت متأخر جدا _وبعد أن يعطيه السوق إشارة الدخول_ .

هل هناك متداول واحد لم يقنع نفسه بألا يقبل الخسارة , وكانت نتيجة ذلك أن هذه الخسارة تحولت إلى خسارة أكبر ؟

هل هناك متداول لم يخرج من صفقته الرابحة قبل أوانها , أو وجد نفسه في صفقة رابحة ولكنه لم يجني أية أرباح منها , ثم تركها تنقلب إلى صفقة خاسرة ؟

أو قام بتحريك أمر وقف الخسارة قريبا إلى نقطة الدخول , فتفعل وقف الخسارة و أخرجه من الصفقة , ثم عاد السوق بعدها و تابع حركته في اتجاه الصفقة الصحيح ؟

هذه ليست سوى عينة من أخطاء التداول الكثيرة التي يداوم عليها المتداولون مرارا و تكرارا .

هذه الأخطاء ليست من فعل السوق , ولم تأتي من السوق , فالسوق محايد , بمعنى أن السوق يتحرك و يولّد معلومات حول نفسه , وهذه الحركة و المعلومات تمنح كل منا الفرصة للقيام بشيء ما , وهذا كل شيء !

الأسواق ليس لها أي سُلطة على الطريقة الفريدة التي نفسر ونترجم بواسطتها المعلومات , كل منا بأسلوبه , و بالتالي فالأسواق لا تتحكم بالقرارات و الأفعال التي نقوم بها .

إن الأخطاء التي ذكرتُها والعديد غيرها ناتجة بالتحديد عما أسميه ب "سلوكيات ووجهات نظر خاطئة في التداول" .

فالسلوكيات أو المواقف السلوكية الفاسدة تعزز الخوف بدلا من الثقة و الاطمئنان .

لا أظن أنه يمكنني أن أوضح الفرق بين الرابحين باستمرارية وبين الآخرين جميعا بأبسط من الشكل التالي :

أفضل المتداولين ليسوا خائفين .

هم ليسوا خائفين لأنهم طوروا مواقفا سلوكية تمنحهم أكبر قدر من المرونة العقلية لينسابوا في الصفقات دخولا و خروجا بناء على ما يخبرهم به السوق حول الإمكانيات المتاحة بحسب منظور السوق .

وفي الوقت نفسه , فأفضل المتداولين قد طوروا مواقفا سلوكية تمنعهم من أن يصبحوا متهورين .

أما المتداولون الآخرون فهم خائفون لدرجة أو لأخرى , وعندما لا يكونون خائفين يكونون متهورين فيخلقون لأنفسهم تجربة من النوع الذي سيجعلهم خائفين بدءا من تلك اللحظة .

خمسة وتسعون بالمائة من أخطاء التداول المحتمل ارتكابها _والتي تجعل أموالك تتبخر أمام عينيك_ تنجم عن مواقفك السلوكية المتعلقة بحالتك عندما تكون على خطأ , أو عند خسارتك

للمال أوعند تفويتك لفرصة , أو عند تركك لبعض الأرباح دون جنيها , وهي ما أطلق عليها مخاوف التداول الرئيسية الأربعة .

الآن قد تقول في نفسك " هناك ما يحيرني , فقد اعتقدتُ دوما أنه يجب أن يكون لدى المتداولين خوف صحي وطبيعي من الأسواق" .

أكرر , هذا الافتراض منطقي ومقبول تماما , ولكن عندما يتعلق الأمر بالتداول , فمخاوفك ستعمل ضدك بطريقة تجعلك تتسبب بحدوث نفس الشيء الذي كنت خائفا من حدوثه أساسا .

فإذا كنت خائفا من أن تكون على خطأ , فخوفك هذا سيؤثر على إدراكك لمعلومات السوق بطريقة ستجعلك تقوم بشيء ينتهي بجعلك على خطأ فعلا .

عندما تكون خائفا فالاحتمالات الأخرى تختفي , فأنت لا تستطيع أن تتصور وجود الاحتمالات الأخرى , أو أن تتصرف بناء عليها بشكل صحيح حتى لو تصورت وجودها , لأن الخوف يسبب الشلل .

فجسديا , الخوف يجعلنا نتجمد أو نهرب , وعقليا يجعلنا نضيق من دائرة انتباهنا إلى المسبب لخوفنا .

وهذا يعني أن الأفكار حول الإمكانيات الأخرى وحول معلومات السوق الأخرى يتم حجبها .

فعندما تكون خائفا لن تفكر بكل الأشياء العقلانية التي تعلمتها عن السوق إلى أن يذهب خوفك و ينتهي الحدث المسبب له , وعندها ستقول في نفسك "لقد كنت أعرف ذلك , لماذا لم أفكر بهذا وقتها ؟" أو "لماذا لم أتصرف بناء على ذلك حينها؟" .

من الصعب جدا علينا أن نتخيل أن مصدر هذه المشاكل هو مواقفنا السلوكية الغير ملائمة , وهذا ما يجعل من الخوف أمرا خبيثا جدا .

العديد من أنماط التفكير التي تؤثر عكسيا على تداولنا ناتجة عن الطريقة الطبيعية التي تربينا على التفكير ورؤية العالم من خلالها .

أنماط التفكير هذه مغروسة عميقا جدا بحيث أنه من النادر أن يخطر ببالنا أن مصدر الصعوبات في تداولنا داخلي و مستمد من حالتنا العقلية .

في الواقع , يبدو لنا أنه من الطبيعي أكثر أن مصدر المشكلة خارجي , من السوق , لأننا نشعر وكأن السوق هو ما يسبب ألمنا وإحباطنا وعدم رضانا .

من الواضح أن هذه مفاهيم مجردة , وحتما ليست بشيء سيهتم به معظم المتداولين .

ولكن فهم العلاقة بين المعتقدات و المواقف السلوكية و الإدراك هي شيء أساسي ومهم في التداول بنفس أهمية تعلّمك كيف تأرجح المضرب في لعبة الغولف , وبنفس أهمية تعلمك للأساسيات في لعبة التنس .

بعبارة أخرى , إن الفهم و التحكم بكيفية تصوّرك و إدراكك لمعلومات السوق مهمان إلى الدرجة التي ترغب فيها بتحقيق نتائج مستمرة .

أنا أقول هذا لأن هناك شيئا آخر متعلق بالتداول وهو صحيح بنفس صحة العبارة التي ذكرتها للتو , وهذا الشيء هو : أنت لست بحاجة لأن تعرف أي شيء عن نفسك أو عن الأسواق لكي تنفذ صفقة رابحة , مثلما أنك لست بحاجة لأن تعرف الطريقة الصحيحة في أرجحة مضرب التنس أو عصا الغولف لكي تنفذ رمية جيدة من وقت لآخر .

في المرة الأولى التي لعبت فيها الغولف , نفذت عدة رميات جيدة في المباراة رغم أني لم أتعلم أي تكتيك , ولكن نتيجتي بقيت فوق 120 خلال 18 حفرة .

كان من الواضح أنه لكي أحسن من نتيجتي الإجمالية كنت بحاجة لأن أتعلم إحدى التكتيكات لكي أحقق الاستمرارية , ولكن أي تكتيك ؟ هذا حقا أحد أكثر الجوانب المحيّرة في تعلُّم كيفية التداول بنجاح .

إذا كنا لا نعرف أو لا نفهم كيف أن معتقداتنا و مواقفنا السلوكية تؤثر على كيفية رؤيتنا لمعلومات السوق , فسيبدو لنا و كأن سلوك السوق هو ما يسبب لنا عدم النجاح المستمر .

ونتيجة لذلك , سوف يصبح منطقيا لنا أن أفضل طريقة لتجنب الخسائر ولكي نصبح متداولين متسقين هي بأن نتعلم أكثر عن الأسواق .

هذا القدر الصغير من المنطق هو فخ يقع فيه معظم المتداولين تقريبا في إحدى المراحل , وهو يبدو لهم معقولا جدا و لا شك فيه .

ولكن هذا النهج لا ينجح , فالسوق ببساطة يطرح عددا كبيرا جدا من المتغيرات التي يجب أن نأخذها في الحسبان _والتي تكون في أغلبها متناقضة _

بل أكثر من ذلك , فليس هناك حدود لسلوك السوق , فهو يمكن أن يفعل أي شيء وفي أية لحظة .

في واقع الأمر , بما أن كل شخص يتداول هو متغير من متغيرات السوق , فيمكن القول بأن أي متداول منفرد يمكن أن يجعل أي شيء يحصل .

وهذا يعني أنه مهما تعلمت عن سلوك السوق , ومهما كانت درجة احترافك في التحليل فلن تتعلم بما فيه الكفاية لكي تتوقع كل الطرق المحتملة التي من الممكن للسوق أن يقوم بها فيجعلك على خطأ أو يجعلك تخسر المال .

فإذا كنت خائفا من أن تكون على خطأ أو من أن تخسر المال , فهذا يعني أنك مهما تعلمت فلن تتعلم بما فيه الكفاية لتستطيع أن تعوّض عن التأثيرات السلبية التي يتركها هذا الخوف على قدرتك لتكون موضوعيا وعلى قدرتك لتتصرف بدون تردد .

بكلمات أخرى , لن تكون في حالة ثقة في مواجهة عدم اليقين المستمر .

إن الحقيقة القاسية و الصعبة بشأن التداول هي أن كل صفقة لها نتيجة غير مؤكدة , و ما لم تتعلم القبول التام لاحتمالية النتيجة المجهولة , فإنك ستحاول شعوريا أو لاشعوريا أن تتفادى أي احتمال تراه مؤلما لك , وأثناء محاولتك هذه ستعرض نفسك لعدد غير معلوم من الأخطاء المكلفة و التي ولدّتها بنفسك .

الآن , أنا لا أقول أننا لسنا بحاجة إلى أحد أنواع تحليل السوق , أو إلى إحدى الطرق المنهجية التي تمكننا من تمييز الفرص و التعرف عليها , فنحن بحاجة إلى ذلك طبعا ,

ولكن , تحليل السوق ليس هو الطريق الصحيح لتحقيق النتائج الثابتة , فتحليل السوق لن يحل مشاكل التداول الناجمة عن انعدام الثقة , وقلة الانضباط , وعدم التركيز الصحيح .

عندما تعمل انطلاقا من فرضية أن التحليل الأفضل أو الأكثر للسوق سيخلق الاتساق , فسوف تُرغم على جمع أكبر عدد ممكن من المتغيرات في ترسانتك الخاصة من أدوات التداول .

ولكن ماذا يحدث بعد ذلك ؟ أنت مازلت تشعر بخيبة الأمل و بالخيانة من قبل الأسواق , مرارا و تكرارا بسبب شيء لم تره أو لم تأخذه في حسبانك بما يكفي .

ستشعر بأنه لا يمكنك الوثوق في الأسواق , ولكن الحقيقة هي أنه لا يمكنك الوثوق بنفسك .

الثقة والخوف هما حالتان عقليتان متناقضتان , وكلاهما ينبع من معتقداتنا و من طباعنا السلوكية .

لكي تكون واثقا أثناء عملك في بيئة من الممكن أن تخسر فيها بسهولة أكثر مما كنت تنوي أن تخاطر به فذلك يتطلب ثقة مطلقة في نفسك .

ولكنك لن تكون قادرا على تحقيق تلك الثقة إلى أن تدرب عقلك على تجاوز نزعته الطبيعية للتفكير بطرق لها نتيجة سلبية على هدفك في أن تكون متداول ناجح باستمرارية .

إن تعلّم كيفية تحليل سلوك السوق هو ببساطة ليس التدريب الملائم .

يوجد أمامك خياران :

الأول أن تحاول إقصاء المخاطرة , وذلك بمعرفة أكبر قدر ممكن من متغيرات السوق (وأنا أسمي ذلك بالثقب الأسود للتحليل لأنه طريق الإحباط المطلق) .

أما الخيار الثاني أنه بإمكانك أن تتعلم كيف تعيد تعريف نشاطات تداولك بطريقة جديدة تجعلك تتقبل المخاطر بصدق ولا تعود خائفا .

عندما تصل إلى حالة عقلية تتقبل فيها المخاطرة بصدق , فعندها ستختفي قابلية تفسيرك و ترجمتك لمعلومات السوق بطرق مؤلمة .

وعندما تقضي على إمكانية تفسير معلومات السوق بطرق مؤلمة فإنك أيضا سوف تقضي على ميلك للتبرير , و التردد , و التسرع , و التمني بأن السوق سيمنحك المال , و التمني بأن السوق سوف ينقذك من عدم قدرتك على إيقاف خسائرك .

لكن طالما أنك عرضة للأخطاء التي هي ناتجة عن التبرير والتسويغ و التردد و التمني و التسرع فلن تكون قادرا على الثقة بنفسك ,

و إن كنت غير قادر على أن تثق بنفسك لأن تكون موضوعيا ولأن تتصرف دائما بأفضل ما يمكنك وفقا لمصالحك , فسوف يكون تحقيقك لنتائج متسقة أمر شبه مستحيل ,

و ستكون محاولتك القيام بشيء يبدو بظاهره سهلا جدا من أكثر الأشياء إثارة للسخط و الغضب التي قررت القيام بها يوما .

المفارقة هنا , أنه عندما يصبح لديك المواقف السلوكية الصحيحة , و عندما تكتسب "التركيبة العقلية للمتداول , أو نمط تفكير المتداول" و تصبح قادرا على البقاء واثقا في مواجهة عدم اليقين المستمر أو المجهول المستمر , سيصبح عندها التداول بنفس السهولة والبساطة التي ظننتها عندما بدأت بالتداول .

ما هو الحل إذا ؟ أنت بحاجة لأن تتعلم كيف تكيّف مواقفك السلوكية ومعتقداتك حول التداول بطريقة تجعلك تتداول بدون أدنى قدر من الخوف , وفي نفس الوقت تحافظ على إطار عام لا يسمح لك بأن تصبح متهورا .

وهذا بالضبط ما صمم هذا الكتاب لتعليمك إياه .

بينما تمضي قدما , أريدك أن تضع شيئا في بالك , المتداول الناجح الذي تريد أن تصبح عليه هو إسقاط مستقبلي لنفسك الآن , نفسك التي يجب أن تطورها لتتحول إليه .

و التطور يشمل التوسع , والتعلم , وخلق طريقة جديدة للتعبير عن نفسك .

وهذا المفهوم صحيح حتى ولو كنت متداولا ناجحا أساسا وتقوم بقراءة هذا الكتاب لتصبح أكثر نجاحا .

كثير من الطرق الجديدة والتي ستتعلم من خلالها أن تعبر عن نفسك ستكون في صراع مباشر مع أفكار و معتقدات تحملها حاليا حول طبيعة التداول .

أنت قد تكون و قد لا تكون على معرفة ببعض هذه المعتقدات , ولكن في كلتا الحالتين فما تظنه الآن حقيقيا بشأن التداول سوف يقاومك و يجادلك ويحاججك محاولا إبقاء الأمور على حالها دون تغيير , وذلك على الرغم من نتائجك المخيّبة و غير المرضية .

هذه الجدالات الداخلية هي أمر طبيعي .

والتحدي الذي أخوضه في هذا الكتاب هو مساعدتك على معالجة هذه الجدالات بأكبر قدر من الكفاءة .

و قوة إرادتك لكي تفكر بوجود إمكانيات أخرى _الإمكانيات التي قد لا تكون على علم بها أو لم تعطها أهمية كافية_ سوف تجعل من عملية التعلم أسرع و أسهل بالتأكيد .

نهاية الفصل الأول

الفصل الثاني

الجاذبية (ومخاطر) التداول

في كانون الثاني من عام 1994 , طُلب مني التحدث في مؤتمر للتداول في شيكاغو ,و كان هذا المؤتمر برعاية مجلة العقود المستقبلية .

في مأدبة غداء صدف أن جلست بجانب محرر لأحد أشهر دور نشر الكتب المعنيّة بالتداول .

وكنا نحظى بمحادثة مشوقة و حيوية حول السبب في كون قلة فقط من الناس تحقق النجاح في التداول , على الرغم من وجود متداولين يكونون ناجحين جدا في مجالات عديدة أخرى فيما عدا هذا المجال .

في مرحلة ما , سألني المحرر فيما إذا كان التفسير المحتمل لهذه الظاهرة هو أن الناس كانوا ينخرطون في مجال التداول لأسباب خاطئة .

❖ الانجذاب

هنا كان لابد لي أن أتوقف للحظة لأفكر في الأمر .

أنا أوافق على أن العديد من الأسباب التقليدية التي تحفّز الناس على التداول _كالإثارة , والنشوة , والرغبة في أن يكون المرء بطلا ,أو لفت انتباه الآخرين عند تحقيق الربح , أو الشفقة على الذات التي تأتي من الخسارة_أنا أوافق أن هذه الأسباب سوف تخلق مشاكل ستؤدي في نهاية المطاف إلى الانتقاص من أداء المتداول ومن نجاحه العام ,

ولكن الجاذب الحقيقي الكامن خلف التداول هو أكثر جوهرية من ذلك بكثير .

التداول هو نشاط يوفر للفرد حرية غير محدودة من التعبير الإبداعي , حرية من التعبير تم حرمان أغلبنا منها معظم حياته .

طبعا , سألني المحرر ما الذي أعنيه بذلك , فأوضحت بأنه في بيئة التداول نحن من يضع جميع القواعد تقريبا ,

وهذا يعني أنه هناك عدد قليل جدا من القيود أو الحدود على الطريقة التي نختار أن نعبر بها عن أنفسنا .

بالطبع هناك بعض الشكليات كوجوب أن يصبح الشخص عضوا في بورصة التبادلات حتى يتمكن من أن يصبح مضاربا مباشرا على الأرض من داخل قاعات التداول ,

أو كتوفير الحد الأدنى من المتطلبات المالية لفتح حساب للمضاربة في حال لم يكن الشخص مضاربا مباشرا من داخل قاعات التداول ,

أما فيما عدا ذلك , بمجرد أن تكون في وضع يسمح لك أن تبدأ التداول , عندها تكون الإمكانيات المتاحة لك لتتداول عبرها هي إمكانيات لا محدودة فعليا .

وتابعت كلامي وأعطيته مثالا عن ندوة حضرتها قبل عدة سنوات .

شخص ما قام بإجراء عملية حسابية بأنه , إذا دمجت السندات المستقبلية , وسندات الخيارات , وأسواق السندات النقدية , فسوف يكون هناك أكثر من ثمانية مليارات تركيبة محتملة لفروق التسعير ,

الآن أضف إلى ذلك اعتبارات التوقيت بناء على كيفية قراءتك لظروف السوق الظاهرة , فتصبح عندها الطرق المختلفة للتداول لا محدودة فعليا .

المحرر توقف للحظة وسأل , "ولكن لماذا عندما نخوض في مثل هذه البيئة الغير مقيدة تكون النتيجة فشل مستمر تماما ؟"

فأجبت , "لأن الإمكانيات اللا محدودة المقترنة مع الحرية اللا محدودة لاستغلال تلك الإمكانيات تجعل الفرد في مواجهة مع تحديات نفسية فريدة متخصصة ,

وتلك التحديات قلة قليلة جدا من الناس مهيئين بالشكل الصحيح للتعامل معها , أو حتى لديهم أي معرفة بوجودها , والناس لا يمكنهم أن يعملوا على التغلب على أمر ما إذا كانوا أساسا لا يعرفون بأنه مشكلة" .

الحرية شيء رائع , وكل فرد منا يريدها بطبيعته , يناضل من أجلها , بل ويتوق إليها ,

ولكن هذا لا يعني بأننا نملك القدرات النفسية الملائمة للعمل بشكل صحيح في بيئة فيها القليل , إن وجد, من الحدود , حيث تكون إمكانية إلحاقنا أضرارا بالغة بأنفسنا هي إمكانية واردة .

الجميع تقريبا بحاجة إلى إجراء بعض التعديلات العقلية , بغض النظر عن خلفيتهم الدراسية التعليمية ,

وبغض النظر عن درجة ذكاءهم ,أو إلى أي درجة كانوا ناجحين في مساعيهم الأخرى .

هذا النوع من التعديلات التي أتحدث عنها لها علاقة بإنشاء أو خلق بنية أو هيكل عقلي داخلي يزود المتداول بأكبر قدر ممكن من التوازن بين الحرية للقيام بأي شيء وبين القابلية الموجودة للتعرض للأضرار المالية والنفسية التي يمكن أن تكون نتيجة مباشرة لتلك الحرية .

إنشاء الهيكل العقلي يمكن أن يكون صعبا بما فيه الكفاية , خاصة إذا كان ما ترغب في غرسه يتعارض مع ما تؤمن به سلفا .

لكن بالنسبة لأولئك منا الذين يريدون أن يصبحوا متداولين , فالصعوبة في خلق الهيكل المناسب تكمن في تراكم المقاومة العقلية التي تبدأ بالتطور في المراحل الأولى من حياتنا .

جميعنا ولدنا في محيط اجتماعي من نوع ما .

المحيط الاجتماعي (أو المجتمع) سواء أكان العائلة , أو المدينة , أو الولاية , أو البلد , يتضمن وجود بنية أو هيكلية .

الهياكل الاجتماعية تتكون من القواعد , القيود , الضوابط , ومجموعة من المعتقدات التي تصبح نمطا للسلوك , نمطا يحدُّ من الطرق التي يمكن أو لا يمكن للأفراد الموجودين داخل هذا الهيكل أن يعبروا بها عن أنفسهم .

علاوة على ذلك , فإن معظم القيود المفروضة في الهيكل الاجتماعي تم تأسيسها قبل أن نولد ,

بعبارة أخرى , في الوقت الذي نبلغ فيه مرحلتنا الحالية هذه , يكون أغلب الهيكل الاجتماعي الذي يتحكم بالتعبير الفردي لدينا قد استقر في مكانه وتحصّن .

من السهل أن نرى سبب الصراع بين حاجة المجتمع لهيكل و بين حاجة الفرد للتعبير عن نفسه, و كل فرد يريد أن يتقن فن التداول يواجه مثل هذا الصراع الأساسي .

أريدك أن تسأل نفسك ما هي الميزة (شكل من أشكال التعبير عن الذات) المشتركة بين جميع الأطفال المولودين على هذا الكوكب , بغض النظر عن الموقع , أو الثقافة , أو الحالة الاجتماعية التي ولد فيها الطفل .

الجواب على ذلك هو الفضول , فكل طفل فضولي , و كل طفل تواق للتعلم , ويمكن وصف الأطفال بأنهم ماكينات تعلّم صغيرة .

إذا فكرنا في طبيعة الفضول , على مستواه الأساسي , فهو عبارة عن قوة , ولأكون أكثر تحديدا , فهو قوة موجَّهة داخليا , مما يعني أنه ليس هناك حاجة لتحفيز الطفل على تعلم شيء ,

فإذا تركنا الأمر لهم , فالأطفال بطبيعتهم سيقومون باكتشاف ما يحيط بهم .

وما هو أكثر من ذلك أن هذه القوة الموجَّهة داخليا يبدو أن لها أيضا برنامجها الخاص بها ,

بعبارة أخرى , على الرغم من أن جميع الأطفال فضوليون , إلا أنهم لا يكونون فضوليين بطبيعتهم تجاه نفس الأشياء , فهناك شيء ما داخل كل فرد منا يقوم بتوجيه وعينا .

حتى الرضع يبدو أنهم يعرفون ما يريدونه وما لا يريدونه , وعندما يشهد البالغون هذه التعبير النادر المنفرد لكل رضيع , فإنهم عادة ما يندهشون .

فهم يفترضون أن الرضع لا يملكون شيئا بداخلهم يجعلهم متميزين و فريدين بكيانهم .

لكن كيف يمكن للرضع أن يعبروا عن فرادتهم وتميزهم سوى من خلال ما يجذبهم أو ينفّرهم في محيطهم ؟

أن أسمي هذا التوجيه الداخلي المسيّر بقوة الإنجذابات الطبيعية .

الإنجذابات الطبيعية هي ببساطة تلك الأشياء التي نشعر تجاهها بالاهتمام والشغف الطبيعي , فإنجذاباتنا هي عالم كبير ومتنوع , وهو يوفّر لكل منا أشياء كثيرة لنتعلمها و نعايشها ,

ولكن هذا لا يعني أن كل منا لديه اهتمام وشغف طبيعي في تعلم أو معايشة كل ما هو موجود , فهناك آلية داخلية تجعلنا "انتقائيين بطبيعتنا" .

إذا فكرت في الأمر , أنا واثق أنه بإمكانك أن تضع قائمة بمجموعة أشياء ليس لديك أدنى اهتمام في أن تفعلها أو تكونها , فبالنسبة لي أنا أعرف أنه يمكنني أن أضع مثل هذه القائمة ,

كما يمكنك أن تضع قائمة أخرى بأشياء عندك اهتمام هامشي بسيط بها , وأخيرا , يمكنك أن تضع قائمة بكل الأشياء التي لديك اهتمام وشغف بها .

وبالطبع , فالقائمة تصغر كلما ارتفع مستوى اهتمامك .

من أين يأتي هذا الاهتمام العاطفي والشغف ؟

برأيي الشخصي إنه يأتي من أعمق مستوى في وجودنا_من مستوى هويتنا الحقيقية من مستوى كينونتنا_ , إنه يأتي من جزء داخلي منا موجود بعيدا عن الصفات والميزات الشخصية التي إكتسبناها كنتيجة لنشأتنا الاجتماعية .

❖ المخاطر

إن إمكانية حدوث الصراع الداخلي لدينا موجودة على أعمق مستوى من كياننا و وجودنا .

الهيكل الاجتماعي الذي ولدنا فيه قد يكون وقد لا يكون حساسا لهذه الاهتمامات والاحتياجات العاطفية الموجَّهة داخليا .

على سبيل المثال , أنت قد تكون ولدت في عائلة من الرياضيين الذين يملكون حبا كبيرا للمنافسة , ولكنك تشعر بميل واهتمام عاطفي بالموسيقى الكلاسيكية أو بالفن ,

حتى أنك قد تمتلك قدرات رياضية طبيعية , ولكنك لا تملك اهتمام حقيقي للمشاركة في الفعاليات الرياضية , عندها هل سيكون هناك أي قابلية لوجود الصراع هنا ؟

في عائلة تقليدية , معظم الأفراد سيمارسون ضغطا كبيرا عليك لتسير على خطى أخوتك وأخواتك أو والديك ,

هم سيقومون بكل ما يمكنهم لكي يعلموك أساليبهم وكيف تحصل على أقصى استفادة من قدراتك الرياضية , وسوف يحاولون أن يثنوك عن المتابعة الجدية لأي اهتمامات أخرى , وأنت ستجاريهم في ما يريدونه , لأنك لا تريد أن تكون منبوذا ,

ولكن في الوقت نفسه فقيامك بما يريدون منك القيام به يجعلك تشعر بأنك لست على صواب , على الرغم من أن كل شيء تعلمته وتم تعليمك إياه يجادلك لصالح أن تكون رياضيا , لكن المشكلة بأنك تشعر بأن هذه ليست حقيقتك ,

الصراعات التي تنتج داخلنا كنتيجة لما تم تعليمنا أنه يفترض أن نكونه , ونتيجة للشعور الذي يتردد صداه في أعمق مستوى من كياننا هذه الصراعات ليست نادرة أبدا بل هي شائعة بين الناس .

يمكنني أن أقول أن العديد من الناس , إذا لم يكن معظمهم , قد نشئوا في عائلة و بيئة ثقافية تعطي القليل , إن وجد , من الدعم _الموضوعي الغير مقرون بأحكام مسبقة_ للطرق الفريدة التي نشعر بأننا مضطرين لنعبر بها عن أنفسنا .

عدم وجود هذا الدعم لا يتعلق بانعدام التشجيع فحسب , بل يمكن أن يكون الموضوع عميقا جدا ليصل إلى الإنكار والرفض الصريح لطريقة معينة نريد أن نعبر بها عن أنفسنا .

على سبيل المثال , لننظر إلى هذه الحالة الشائعة : طفل في بداية تعلمه المشي , يلاحظ للمرة الأولى في حياته "هذا الشيء " الذي نسميه المزهرية موضوعة على طاولة القهوة .

الطفل فضولي , وهذ يعني أنه توجد لديه قوة داخلية ترغمه على اختبار هذا الجسم أو الغرض .

بمعنى أنه , كما لو أن هذه القوة تخلق فراغا في عقله يجب ملؤه بهذا الغرض الذي نال اهتمامه .

لذلك , فالطفل يوجه تركيزه إلى المزهرية , و بنيّة متعمدة منه يزحف نحو الطاولة عبر غرفة المعيشة الواسعة , وعندما يصل إليها , يمد يده إلى حافة الطاولة ليرفع نفسه ويقف على قدميه , يمسك بالطاولة بقوة بإحدى يديه ليحافظ على توازنه , و يمد يده الثانية ليلمس ذلك الغرض الذي لم يختبره سابقا ,

وعند تلك اللحظة بالضبط , يسمع صراخا عبر الغرفة يقول له "لا , لا تلمس ذلك !" , فيجفل الطفل , و يقع على مؤخرته ويبدأ البكاء .

من الواضح أن هذه حالة شائعة جدا ولا مفر منها أبدا .

الأطفال ليس لديهم أدنى فكرة عن الكيفية التي يمكن لهم أن يؤذوا بها أنفسهم , أو عن مدى قيمة شيء كالمزهرية ,

في الواقع , إن تعلم ما هو آمن وما هو ليس كذلك وما هي قيمة الأشياء هي دروس مهمة يجب أن يتعلمها الطفل .

ولكن , هناك بعض الديناميكيات النفسية الهامة للغاية التي سنعمل عليها هنا , والتي لها تأثير مباشر على قدرتنا على خلق الانضباط والتركيز الضروريين للتداول بنجاح في حياتنا مستقبلا .

ما الذي يحصل عندما يتم حرماننا من التعبير عن أنفسنا بالطريقة التي نريد , أو حين نجبر على التعبير عن أنفسنا بطريقة لا تتوافق مع عملية الانتقاء الطبيعية ؟

تجربة كهذه تخلق استياء لدينا , وكلمة "استياء" بحد ذاتها تدل على أنه هناك خلل أو عدم توازن , ولكن ما هو بالضبط الشيء الذي يكون غير متوازن ؟

لكي يكون شيء ما في حالة عدم توازن , فيجب أن يكون له اتزان أو له نسب متكافئة في المقام الأول .

و هذا الشيء هو الدرجة النسبية للتوافق والتي توجد بين بيئتنا العقلية الداخلية وبين البيئة الخارجية الذي نختبر فيه حياتنا.

بعبارة أخرى , احتياجاتنا و رغباتنا تتولد داخل بيئتنا العقلية الداخلية , وتتحقق في البيئة الخارجية ,

وإذا كانت هاتان البيئتان متوافقتان مع بعضهما البعض , نكون في حالة من التوازن الداخلي ونشعر بشعور من الارتياح أو السعادة ,

إما إذا كانت هاتان البيئتان غير متوافقتين , سنشعر بعدم الرضا , والغضب والإحباط , أو بما يشار إليه عموما بالألم النفسي .

الآن , لماذا عندما لا نحصل على ما نريد , أو عندما يتم حرماننا من الحرية للتعبير عن أنفسنا بطريقة معينة , فإننا نشعر بالألم النفسي ؟

نظريتي الشخصية هي أن الاحتياجات والرغبات تخلق فراغات عقلية ,

فالكون الذي نعيش فيه فيه لديه ميل طبيعي لعدم التساهل مع وجود فراغات , وعندما يظهر أحدها فهو يتحرك لملأه .

(الفيلسوف سبينوزا لاحظ منذ قرون أن "الطبيعة تمقت الفراغ") .

قم بشفط الهواء من قنينة وسيلتصق لسانك وشفتاك بفم القنينة , لأنك قد خلقت عدم توازن (فراغ) , والذي يجب أن يُملأ الآن .

ما هي الديناميكيا الكامنة وراء عبارة "الحاجة أم الاختراع" ؟

الديناميكيا هي الفهم بأن الحاجة تخلق فراغا عقليا سيملؤه الكون بالأفكار الملهِمة المبدعة (إذا كان عقلك متفتحا) , وهذه الأفكار بدورها , يمكن أن تلهم الحركة والتعبير مما يؤدي إلى تحقيق تلك الحاجة .

وفي هذا الصدد , أعتقد أن بيئتنا العقلية تعمل بنفس طريقة عمل الكون ككل .

حيث أنه بمجرد أن تظهر لدينا حاجة أو رغبة , فإننا نتحرك لملء الفراغ بتجربة ما في البيئة الخارجية , و إذا تم حرماننا من الفرصة لمطاردة موضوع هذه الحاجة أو الرغبة , فإننا نشعر بأننا لسنا سليمين حرفيا , أو نشعر بأن شيئا ما ينقصنا , مما يضعنا في حالة عدم توازن أو ألم نفسي .

(هل تمقت عقولنا أيضا الفراغ فور ظهوره ؟) ,

خذ من طفل صغير لعبته قبل أن ينتهي من اللعب بها (بغض النظر عن صحة أسبابك للقيام بذلك) , وستكون ردة الفعل المشتركة بين جميع الأطفال لمثل هذا التصرف هي ألم نفسي .

عند بلوغنا سن ال 18 عاما , نكون قد قضينا على وجه الأرض حوالي 6570 يوما تقريبا ,

بشكل وسطي , كم مرة في اليوم يسمع الطفل العادي عبارات مثل :

"لا,لا, لا يجب أن تفعل ذلك"

"لا تفعل ذلك بتلك الطريقة , يجب أن تقوم بها بهذه الطريقة "

"ليس الآن , دعني أفكر في الموضوع"

"سأخبرك لاحقا"

"لا يمكن القيام به"

"ما الذي يجعلك تعتقد أنه يمكنك فعل ذلك ؟ "

"عليك أن تفعل ذلك , لا خيار لديك" .

هذا عدد قليل فقط من الطرق اللطيفة نسبيا التي تم حرماننا بها من التعبير الفردي في مرحلة نمونا .

وحتى لو سمعنا مثل هذه العبارات مرة أو مرتين فقط في اليوم , فهذا سوف يجعل عدد المرات التي تم رفضنا وإنكارنا فيها يصل إلى عدة آلاف في الوقت الذي نبلغ فيه سن الرشد .

أنا أسمي هذه الأرضية من التجارب ب "الرغبات أو الدوافع المكبوتة" للتعلم ,

الدوافع المبنية على حاجة داخلية تنشأ من أعمق جزء في هويتنا , من عملية الانتقاء الطبيعي .

ماذا يحدث لكل هذه الدوافع أو الرغبات التي تم إنكارها و لم يتم تحقيقها ؟

هل تختفي ببساطة ؟

من الممكن أن تختفي , إذا تم التصالح معها بطريقة ما : إذا قمنا بشيء ما , أو قام أحد آخر بشيء ما , لإعادة بيئتنا العقلية إلى وضع التوازن .

ما الذي يمكن أن يعيد بيئتنا العقلية إلى حالة التوازن ؟

هناك عدة تقنيات (تكتيكات) لذلك ,

أكثر تقنية طبيعية , خصوصا بالنسبة لطفل , هي ببساطة أن يبكي .

فالبكاء هو آلية طبيعية (طريقة الطبيعة) للتصالح مع هذه الدوافع المكبوتة الغير مشبَعة , والباحثون العلميون وجدوا أن الدموع تتكون من أيونات سلبية الشحنة .

فإذا فسح المجال للدموع بأن تأخذ مجراها الطبيعي , فإنها ستطرد الطاقة سلبية الشحنة من عقولنا مما يعيدنا إلى حالة التوازن , وذلك على الرغم من أن هذه الرغبات أو الدوافع الأصلية لم يتم إشباعها أبدا .

المشكلة أنه معظم الوقت , لا يسمح للأحداث أن تأخذ مجراها الطبيعي , والرغبات المكبوتة لا يتم التصالح معها أيضا (على الأقل , لا يتم ذلك حين نكون أطفال) .

هناك عدة أسباب لكون البالغين لا يحبون أن يبكي أطفالهم (خاصة الأطفال الذكور) , ويفعلون كل ما بوسعهم للحد من هذا السلوك .

وهناك أسباب كثيرة لعدم قيام البالغين بالتفسير لطفلهم لماذا يجب عليه أن يقوم بشيء لا يريد القيام به , وحتى لو حاول البالغون القيام بذلك , فلا توجد ضمانات بأنهم سيكونون ناجحين بما فيه الكفاية لإيصال فكرتهم و إصلاح عدم التوازن أو الخلل .

ما الذي يحصل إذا لم يتم التصالح مع هذه الرغبات المكبوتة ؟

إنها تتراكم وعادة ما تُظهر نفسها في نهاية الأمر بعدد معين من أنماط السلوك ذات الشكل الادماني القسري .

هناك قاعدة ((غير علمية)) تقول : أنه بقدر ما نعتقد أننا حرمنا من شيء ما ونحن أطفال , بقدر ما يتحول هذا الشيء بسهولة إلى إدمان في سن الرشد .

على سبيل المثال , الكثير من الأشخاص مدمنون على لفت الانتباه , وأنا أشير إلى الأشخاص الذين سيقومون بعمل أي شيء تقريبا ليلفتوا الانتباه إلى أنفسهم ,

والتفسير الأكثر شيوعا لهذا الأمر هو أنهم يعتقدون أنهم إما لم يحظوا بانتباه كاف عندما كانوا صغارا , أو لم يحظوا به عندما كان مهما لهم .

وبأي حال , فهذا الحرمان يصبح طاقة عاطفية عالقة تجبرهم على التصرف بطرق سترضي إدمانهم .

الأمر الهام الذي يجب أن نفهمه بشأن هذه الرغبات المكبوتة التي لم يتم إشباعها (والموجودة لدينا جميعا) هو كيف تؤثر على قدرتنا على البقاء مركزين وعلى قدرتنا على اتخاذ منهج منضبط ثابت في تداولنا .

❖ الضمانات (إجراءات الأمان)

لكي نعمل بنجاح في بيئة التداول , فنحن بحاجة لقواعد وضوابط توجّه سلوكنا .

هناك حقيقة بسيطة في التداول وهي , أن هناك إمكانية حاضرة دوما لأن نتسبب بضرر جسيم لأنفسنا , ضرر أكبر بكثير مما يمكن أن نتخيله .

فهناك عدة أنواع من الصفقات التي يكون فيها خطر الخسارة غير محدود .

لمنع إمكانية تعريض أنفسنا للضرر , فنحن بحاجة لخلق هيكل داخلي على شكل انضباط عقلي متخصص و منظور معين , بحيث أن هذا الهيكل يرشد سلوكنا لكي نتصرف دائما بما يحقق أفضل مصالحنا .

هذا الهيكل يجب أن يوجد داخل كل فرد منا لأنه , وخلافا للمجتمع , فالأسواق لا توفر هذا الهيكل لنا .

فما توفره الأسواق هو هيكل على شكل أنماط سلوكية تدل على وجود فرصة شراء أو بيع , ولكن هنا ينتهي هذا الهيكل الذي يوفره السوق , ينتهي بإشارة بسيطة .

أما فيما عدا ذلك , فمن منظور كل فرد , لا توجد قواعد موحَّدة لتوجيه سلوكنا .

حتى أنه لا توجد أي بدايات , ولا منتصفات , ولا نهايات , بعكس كل النشاطات الأخرى التي نشارك فيها , وهذا الفرق هام للغاية وله آثار نفسية عميقة .

فالسوق كالجدول يكون في حركة مستمرة , وليس له بداية , ولا يتوقف , ولا ينتظر ,

وحتى عندما تغلق الأسواق , فالأسعار تظل تتحرك , فلا توجد قاعدة تنص على أن سعر الافتتاح ليوم ما يجب أن يكون نفس سعر الإغلاق لليوم السابق .

لاشيء مما نقوم به في المجتمع يؤهلنا بشكل صحيح للعمل بفعالية ونجاح في مثل هذه البيئة " التي لا حدود لها" .

حتى ألعاب القمار تم صنعها بتركيبات تجعلها مختلفة كثيرا عن التداول , وأقل خطورة بكثير .

على سبيل المثال , إذا قررنا أن نلعب البلاك جاك , فأول شيء يجب علينا فعله هو أن نقرر حجم الرهان الذي سنخاطر به , فنحن مجبرين على أن نقرر هذا الاختيار وفقا قواعد اللعبة .

فإذا لم نحدد حجم الرهان , فلن يسمح لنا باللعب .

أما في التداول , فلا أحد (باستثنائك أنت) سيجبرك على أن تقرر مسبقا ما هو حجم مخاطرتك .

في الواقع , فنحن أمام بيئة بلا حدود , حيث من الممكن لأي شيء أن يحدث فعليا , و في أية لحظة , وفقط الرابحون باستمرارية هم من يقومون بتحديد مخاطرتهم مسبقا قبيل دخولهم في صفقة ما .

أما بالنسبة للآخرين , فتحديد المخاطرة مسبقا سيجبرهم على مواجهة حقيقة أن كل صفقة نتيجتها عبارة عن احتمال وليست شيئا مؤكدا , بمعنى أن الصفقة قد تخسر .

فالخاسرون باستمرارية يقومون بأي شيء تقريبا لتفادي قبول حقيقة أنه , مهما بدت الصفقة صحيحة , فإنها قد تخسر .

وبدون وجود هيكل خارجي يجبر المتداول العادي على التفكير بطريقة مغايرة لهذه الطريقة , فإنه يكون معرضا لعدد غير محدد من التبريرات , و التسويغات , و للمنطق المشوه الذي

سيجعله يدخل في صفقة ما وهو مؤمن بأنها لا يمكن أن تخسر , مما يجعل تحديد المخاطرة مسبقا أمرا لا حاجة له .

كل ألعاب القمار لها بدايات محددة , ومنتصفات , ونهايات , وذلك بحسب سلسلة من الأحداث التي تحدد نتيجة اللعبة .

بمجرد أن تقرر المشاركة في اللعبة , فلا يمكنك تغيير رأيك أي تصبح داخل اللعبة لمدة معينة.

لكن هذا لا ينطبق على التداول , ففي التداول تكون الأسعار في حركة مستمرة , لاشيء يبدأ حتى تقرر أنت ذلك , ويستمر الأمر طالما أنك تريده أن يستمر , ولا ينتهي حتى تختار أنت أن ينتهي .

و بغض النظر عما تخطط له , أو تريد القيام به , فهناك عدد غير معلوم من العوامل النفسية التي يمكن أن تدخل في المعادلة , مما يجعلك تتشتت , وتغير رأيك , و تصبح خائفا أو مفرط الثقة في نفسك :

بعبارة أخرى , هذه العوامل تجعلك تتصرف بطرق غريبة و غير مقصودة .

و نظرا لأن ألعاب القمار لها نهايات رسمية , فإنها ترغم المشارك فيها _عندما يخسر_ على أن يكون خاسرا نشطا أو متفاعلا ,

بمعنى أنه إذا كنت تتعرض لسلسلة من الخسائر المتتالية , فأنت لا يمكن أن تتعرض لمزيد من الخسائر من دون أن تتخذ قرارا واعيا إراديا بفعل ذلك .

فنهاية كل لعبة بخسارة تؤدي إلى بداية لعبة جديدة , وأنت في بداية اللعبة الجديدة يجب أن تتفاعل وتعرّض المزيد من أملاكك للمزيد من المخاطر وذلك بمد يدك إلى محفظتك أو بدفع عدد من الفيشات إلى وسط الطاولة . ((أي أن الخسارة تحصل بتفاعل ونشاط وبشكل إرادي شعوري من قبلك)).

أما التداول فلا نهاية رسمية له , فالسوق لن يخرجك بنفسه من صفقة ما ,

و ما لم يكن لديك التركيبة العقلية أو الهيكل العقلي المناسب لإنهاء الصفقة بطريقة تصب في مصلحتك دائما , فأنت قد تصبح خاسرا سلبيا غير نشط .

وهذا يعني أنه , بمجرد أن تكون في صفقة خاسرة , فليس عليك أن تفعل أي شيء لتستمر بالخسارة , ليس عليك أن تراقب حتى .

يمكنك ببساطة أن تتجاهل الوضع , والسوق سيأخذ كل ما تملكه _وأكثر .

إحدى تناقضات التداول العديدة هي أن التداول يمنحك نعمة ونقمة في الوقت ذاته .

النعمة هي أننا ربما و لأول مرة في حياتنا نمتلك السيطرة الكاملة على كل شيء نقوم به .

أما النقمة فهي أنه لا توجد قواعد خارجية أو ضوابط لتوجيه أو هيكلة سلوكنا .

الخصائص اللا محدودة لبيئة التداول تتطلب منا أن نتصرف بدرجة معينة من كبح وضبط النفس , على الأقل إذا أردنا تحقيق قدر معين من النجاح المتسق .

والهيكل الذي نحتاجه لتوجيه سلوكنا يجب أن ينشأ داخل عقلنا , كعمل واعي تقوم به إرادتنا الحرة .

وهنا تبدأ العديد من المشاكل:

- **مشكلة: الإرادة لوضع قواعد**

لم أصادف حتى الآن شخصا واحدا في مجال التداول لم يقاوم فكرة وضع مجموعة من القواعد.

وهذه المقاومة لات كون علنية دائما , بل على العكس تماما , فهي غالبا ما تكون مخفية و ماكرة .

فمن جهة نحن نوافق على أن القواعد منطقية وعقلانية , ولكننا من جهة أخرى لا نملك النيّة فعلا للقيام بما تقترحه هذه القواعد .

هذه المقاومة يمكن أن تكون عنيفة , ولها مصدر منطقي .

معظم تركيبتنا العقلية أو هيكلنا العقلي حصلنا عليه كنتيجة لنشأتنا الاجتماعية , و بناء على اختيارات تم تقريرها من قبل أشخاص آخرين .

بعبارة أخرى , لقد تم غرسها في عقولنا , ولم تتكون داخل عقولنا , و هذا فرق مهم جدا .

و أثناء عملية غرس الهيكل العقلي لنا , فالعديد من رغباتنا و حاجاتنا الطبيعية _للتحرك , و للتعبير , و للتعلم عن طبيعة وجودنا عبر تجاربنا الخاصة المباشرة _ العديد منها يتم كبتها و رفضها و إنكارها .

والعديد من هذه الرغبات المكبوتة لم يتم إشباعها و التصالح معها حتى الآن , وما تزال موجودة داخلنا على شكل إحباط , وغضب , وخيبة أمل , و شعور بالذنب , و حتى كراهية .

و تراكم هذه المشاعر السلبية يشكل قوة تعمل داخل بيئتنا العقلية , مما يجعلنا نقاوم أي شيء يحرمنا من حريتنا للقيام بكل ما نريد القيام به , وفي الوقت الذي نريده .

وبعبارة أخرى , فالسبب ذاته الذي جعلنا منجذبين للتداول في المقام الأول _و الذي هو الحرية اللا محدودة للتعبير الإبداعي_ هو نفس السبب الذي يجعلنا نشعر بمقاومة طبيعية ترفض خلق قواعد وضوابط يمكنها أن توجه سلوكنا بشكل صحيح .

فالأمر كما لو أننا وجدنا مدينة أحلامنا الخيالية , حيث توجد الحرية الكاملة , وفجأة يربت شخص ما على كتفنا قائلا :

"هيييي أنت , عليك أن تضع قواعد , وليس ذلك فحسب , بل يجب أن يكون عندك الانضباط أيضا لتلتزم بهذه القواعد " .

الحاجة إلى القواعد قد تكون أمرا منطقيا وعقلانيا للغاية , لكن قد يكون من الصعب خلق الحافز لإنشاء هذه القواعد بعد أن كنا نحاول التحرر منها طوال حياتنا .

عادة ما يستلزم الأمر قدرا كبيرا من الألم و المعاناة لتحطيم مصدر مقاومتنا لإنشاء نظام تداول و الالتزام به , بحيث يكون هذا النظام منسقا , و ثابتا , ويعكس الإجراءات الحكيمة لإدارة رأس المال .

الآن , أنا لا ألمح إلى أنه يجب عليك أن تتصالح مع كل إحباطاتك القديمة , وخيبات أملك لكي تصبح متداولا ناجحا , فالأمر ليس كذلك , و حتما ليس من الضروري أن تعاني .

فلقد عملت مع العديد من المتداولين الذين حققوا أهدافهم بالنجاح المتسق , ولم يقوموا بأي شيء ليتصالحوا مع حاجاتهم المكبوتة المتراكمة .

ولكن , ما ألمح إليه هنا , هو أنه لا يمكنك أن تعتبر حجم الجهد و التركيز _اللذان يجب أن تبذلهما لبناء البنية العقلية , التي تعوّض عن الآثار السلبية الممكنة للرغبات المكبوتة على قدرتك لتأسيس المهارات التي ستضمن نجاحك كمتداول_ لا يمكنك أن تعتبر ذلك أمرا مسلما به .

- **مشكلة: الفشل في تحمل المسؤولية**

يمكن وصف التداول بأنه , اختيار شخصي محض غير مقيّد بأعباء , و ذو نتيجة فورية .

تذكر أن لاشيء يحصل حتى تقرر أنت أن تبدأ , و هو يستمر بقدر ما تريد أنت ذلك , و لا ينتهي إلى أنت تقرر أنت أن تتوقف .

كل هذه البدايات, المنتصفات , والنهايات هي نتيجة لطريقة تفسيرنا للمعلومات المتوفرة , و نتيجة لكيفية تصرفنا بناء على تفسيرنا هذا .

الآن , نحن قد نرغب بالحرية لاتخاذ القرارات , ولكن هذا لا يعني أننا مستعدون و راغبون في تحمل المسؤولية عن النتائج .

المتداولون الغير مستعدين لتحمل مسؤولية نتائج تفسيراتهم و أعمالهم سيجدون أنفسهم أمام معضلة :

فكيف يمكن للمرء المشاركة في نشاط يتيح له حرية الاختيار الكاملة , ولكنه في نفس الوقت يتجنب تحمل المسؤولية في حال كانت نتيجة اختياراته غير متوقعة , ولا تروق له ؟

الحقيقة القاسية بشأن التداول هي أنه , إذا كنت ترغب بتحقيق الاتساق (الثبات) , فعليك أن تبدأ من فرضية أنه , مهما كانت النتيجة فأنت تتحمل كامل المسؤولية عنها .

و قلة من الناس وصلوا إلى هذا المستوى من المسؤولية قبل أن يقرروا أن يصبحوا

متداولين .

الوسيلة لتجنب تحمل المسؤولية هي بتبنّي نمط تداول يكون عشوائيا في جميع أهدافه و مقاصده .

أنا أعرّف التداول العشوائي بأنه صفقات تم التخطيط لها بشكل سيء و ضعيف , أو صفقات لم يتم التخطيط لها أبدا .

و هو منهج غير منظم و يأخذ في حسبانه مجموعة غير محدودة من متغيرات السوق , التي لا تسمح لك أن تكتشف ما الذي سينجح بصورة مستمرة , و ما الذي سيفشل .

العشوائية هي حرية غير منظمة , و خالية من المسؤولية .

عندما تتداول بدون خطط دقيقة واضحة المعالم , و بمجموعة لا محدودة من المتغيرات , فمن السهل جدا أن تنسب الفضل إلى نفسك في الصفقات التي تعجبك نتيجتها (لأنك استخدمت فيها طريقة ما) .

و لكن في نفس الوقت , فمن السهل جدا عليك أن تهرب من تحمل المسؤولية عن الصفقات التي لا تنتهي بالطريقة التي تريدها (لأنه دائما ما يكون هناك متغير ما , لم نعرف بوجوده , فلم نأخذه في حسباننا مسبقا) .

إذا كان سلوك الأسواق عشوائيا فعلا , فسيكون من الصعب إذا لم يكن من المستحيل تحقيق الاتساق (الثبات) ,

و إذا كان من المستحيل تحقيق الاتساق , فحينها ليس علينا تحمل المسؤولية فعلا .

لكن المشكلة في هذا المنطق أن خبرتنا المباشرة بالأسواق تخبرنا بغير ذلك ,

فهي تخبرنا أن نفس أنماط السلوك تُظهر نفسها مرارا و تكرارا , و على الرغم من أن نتيجة كل نمط منفرد هي نتيجة عشوائية , ولكن محصلة عدة أنماط هي محصلة متسقة ثابتة (موثوقه إحصائيا) .

هذا تناقض , ولكنه تناقض يسهل حلّه عن طريق منهج منضبط و منظم و متسق .

لقد عملت مع عدد كبير جدا من المتداولين الذين كانوا يقضون الساعات في تحليل السوق و في التخطيط للصفقات لليوم التالي , ثم , و بدلا من فتح الصفقات التي خططوا لها , فإنهم يقومون بشيء آخر .

الصفقات التي ينفذونها عادة ما تكون مبنية على أفكار من الأصدقاء أو نصائح من السماسرة.

على الأرجح لستُ مضطرا لأخبركم بأن صفقاتهم الأصلية التي خططوا لها , ولكنهم لم ينفذوها , كانت غالبا الصفقات الأكثر ربحية في ذلك اليوم .

هذا مثال كلاسيكي عن كيف يمكن لنا أن نصبح عرضة للتداول العشوائي الغير منظم _لأننا نريد أن نتفادى تحمل المسؤولية .

عندما نتصرف بناء على أفكارنا الخاصة فإننا نضع قدراتنا الإبداعية على المحك , و نحصل على تقييم فوري عن مدى نجاح أفكارنا .

من الصعب جدا علينا تبرير النتائج الغير مرضية , لكن في المقابل , عندما ندخل صفقة عشوائية غير مخطط لها , يصبح من الأسهل بكثير أن نلقي بالمسؤولية على غيرنا , من خلال إلقاء اللوم على الصديق أو السمسار بسبب أفكارهم السيئة .

هناك شيء آخر يتعلق بطبيعة التداول , ويجعل من السهل علينا أن نهرب من المسؤولية المترافقة مع إنشاء هيكل , لنلجأ إلى التداول العشوائي :

إنها حقيقة أن , أي صفقة فيها إمكانية أن تكون صفقة رابحة , بل و حتى رابحة لدرجة كبيرة .

فهذه الصفقة العظيمة الربح قد تتحقق معك , سواء أكنت محللا محترفا أو كنت محللا سيئا , وسواء كنت تتحمل المسؤولية أو لم تكن كذلك .

إن خلق المنهج الضروري لتصبح رابحا متسقا يتطلب منك بذل جهد عقلي ,

ولكن كما ترى , فمن السهل جدا تفادي هذا الجهد العقلي عن طريق التداول بمنهج عشوائي و غير منضبط .

- **مشكلة: الإدمان على المكافآت العشوائية**

أجريت عدة دراسات حول الآثار النفسية للمكافآت العشوائية على القردة .

على سبيل المثال , إذا علّمت قردا أن يقوم بمهمة معينة و كافأته باستمرار كلما تم تنفيذ المهمة , فالقرد سيتعلم بسرعة أن يربط نتيجة محددة مع الجهد المبذول من قبله .

وإذا توقفت عن مكافأته على قيامه بالمهمة , فخلال فترة قصيرة من الوقت سيتوقف القرد ببساطة عن أداء المهمة , فهو لن يهدر طاقته في القيام بشيء بعد أن تعلّم الآن أنه لن يكافأ عليه .

و لكن , استجابة القرد لحرمانه من المكافأة ستكون مختلفة جدا فيما لو كانت مكافأتك له تتم عبر برنامج عشوائي بحت , عوضا عن برنامجك الثابت ,

فحينها عندما تتوقف عن منحه المكافأة , لن يكون بإمكان القرد أن يعرف بأنه لن تتم مكافأته ثانية على تنفيذه المهمة .

ففي كل مرة كانت تتم مكافأته فيها في الماضي في البرنامج العشوائي, كانت المكافأة تأتي بمثابة مفاجأة له ,

و نتيجة لذلك , من منظور القرد , لا يوجد سبب للتوقف عن أداء المهمة .

فالقرد سيستمر في أداء المهمة حتى لو لم تتم مكافأته عليها, حتى أن بعض القرود سيستمرون في أدائها إلى أجل غير مسمى.

أنا لست متأكدا لماذا نحن عرضة لأن ندمن على المكافآت العشوائية , و إذا كان لابد أن أحزر , فسأقول أن الأمر ربما له علاقة بالمواد الكيميائية المسببة للنشوة و السرور , و التي يتم إفرازها في أدمغتنا عندما نعيش مفاجأة سارة غير متوقعة .

إذا كانت المكافأة عشوائية, فعندها لن نعرف على وجه اليقين فيما إذا كنا سنتلقاها ولا متى سنتلقاها, لذلك لن يكون صعبا علينا أن نبذل طاقتنا و مصادرنا على أمل تجربة ذلك الشعور الرائع الناجم عن المفاجأة مرة أخرى .

في الواقع , فهذا الأمر يكون إدمانا شديدا لدى العديد من الناس .

و على الجهة المقابلة, عندما نتوقع نتيجة معينة و لا تتحقق , يخيب أملنا ونشعر بالسوء , وإذا قمنا بالأمر ثانية و حصلنا على نفس النتيجة المخيبة للأمل , فمن المستبعد أننا سنستمر بعمل هذا الشيء الذي نعرف أنه سوف يسبب لنا ألما نفسيا .

إن المشكلة في أي إدمان أنه يتركنا في حالة من "عدم القدرة على الاختيار ".

و بنفس درجة الإدمان التي تسيطر على حالتنا العقلية , بنفس تلك الدرجة يكون تركيزنا و جهدنا مسخرا نحو إشباع سبب ذلك الإدمان .

و كل الإمكانيات الأخرى الموجودة في كل لحظة لإشباع حاجات أخرى (كالحاجة لأن نثق بأنفسنا وأن لا نعرض الكثير من ممتلكاتنا للمخاطرة) إما يتم تجاهلها أو إبعادها ,

فنشعر بأننا عاجزون و بلا حول ولا قوة لأن نتصرف بأي طريقة أخرى غير إشباع إدماننا .

إن الإدمان على المكافآت العشوائية هو أمر مؤذي بشكل خاص للمتداولين , لأنه مصدر آخر لمقاومة خلق ذلك الهيكل العقلي الذي يُنتج الاتساق (الثبات).

- **مشكلة: التحكم الخارجي في مواجهة التحكم الداخلي**

إن تربيتنا قد برمجتنا لكي نعمل في بيئة اجتماعية , وهذا يعني أننا اكتسبنا إستراتيجيات تفكير معينة لتلبية حاجاتنا و رغباتنا و متطلباتنا , بحيث تكون إستراتيجيات التفكير هذه موجَّهة نحو التفاعل الاجتماعي .

نحن لم نتعلم فقط أن نعتمد على بعضنا البعض لتلبية حاجاتنا و رغباتنا و متطلباتنا التي لا نستطيع تحقيقها بكاملها بأنفسنا , ولكننا أيضا و أثناء هذه العملية اكتسبنا العديد من تقنيات السيطرة و التحكم و التلاعب المبنية على أسس اجتماعية , وذلك لكي نضمن أن يتصرف الناس بطريقة تتوافق مع ما نريده .

قد تبدو الأسواق كتجربة اجتماعية لأن هناك الكثير من الناس مشاركين فيها , لكنها ليست كذلك .

بما أننا قد تعلمنا في مجتمع اليوم الحديث أن نعتمد على بعضنا البعض لتلبية احتياجاتنا الأساسية , فبناء على ذلك يمكن وصف بيئة السوق (وعلى الرغم من وجودها في خضم المجتمع الحديث) بأنها بيئة صحراوية برّية من الناحية النفسية , حيث أن كل رجل أو امرأة يعمل فعلا لمصلحته فقط .

ففي هذه البيئة ليس أنه لا يمكننا الاعتماد على السوق ليقوم بأي شيء من أجلنا فحسب , وإنما من الصعب جدا أيضا , إذا لم يكن من المستحيل أن نتحكم أو نسيطر على أي شيء يفعله السوق .

الآن , إذا كنا قد أصبحنا ناجحين في تلبية حاجاتنا و رغباتنا و متطلباتنا من خلال تعلّمنا كيفية السيطرة و التحكم و التلاعب ببيئتنا , ثم فجأة وجدنا أنفسنا , كمتداولين , في بيئة لا تعرف , ولا تكترث , و لا تستجيب لأي شيء مهم لنا , أين سيضعنا ذلك ؟

ستكون محقا إذا أجبت بالمثل الشائع الذي يقول بأننا سنصبح مثل شخص يركب قارب وسط النهر ولا يملك مجداف .

أحد الأسباب الرئيسية لكون العديد من الأشخاص الناجحين في حياتهم قد فشلوا فشلا كبيرا في التداول , هو أن نجاحهم عائد جزئيا إلى قدرتهم الفائقة في التلاعب و التحكم بالبيئة الاجتماعية بحيث تستجيب لما يريدونه .

إلى حد ما , جميعنا تعلّم أو طور تقنيات تجعل البيئة الخارجية تتلاءم مع بيئتنا العقلية (الداخلية) .

لكن المشكلة أن أيّا من هذه التقنيات لا تنجح في هذا السوق,

فالسوق لا يستجيب للتحكم والسيطرة والتلاعب (ما لم تكن متداولا كبيرا جدا) .

إلا أنه, مازال يمكننا أن نتحكم بطريقة فهمنا و تفسيرنا لمعلومات السوق , وكذلك يمكننا أن نتحكم بسلوكنا الخاص .

أي بدلا من التحكم بمحيطنا لكي يتوافق مع رؤيتنا عن الكيفية التي يجب أن تكون عليها الأمور, يمكننا أن نتعلم أن نتحكم بأنفسنا .

وعندها يمكننا تلقي المعلومات بأكثر نظرة موضوعية ممكنة , وكذلك بناء بيئتنا العقلية لكي نتصرف دائما بالشكل الذي يصب في مصلحتنا .

نهاية الفصل الثاني

الفصل الثالث

تحمّل المسؤولية

على الرغم من أن عبارة "تحمُّل المسؤولية" تبدو بسيطة , ولكن مفهوم تحُمل المسؤولية ليس سهل الفهم ولا سهل التطبيق في تداولك .

جميعنا سمعنا هذه العبارة و واجهنا حالات عديدة في حياتنا كان من الضروري فيها تحمل المسؤولية , بحيث أنه أصبح من السهل علينا أن نعتبر أن ما تعنيه هذه العبارة هو أمر مسلم به .

تحمّل المسؤولية في تداولك و تعلّمك المفاهيم المناسبة للنجاح هما أمران مرتبطان ارتباطا وثيقا .

يجب عليك أن تفهم , و بكل جزء من كيانك , الحالات التي تكون فيها مسؤولا أو غير مسؤول عن نجاحك كمتداول ,

وعندها فقط ستمتلك الخصائص التي ستسمح لك أن تنضم إلى المجموعة المنتقاة من المتداولين الناجحين باستمرار و اتساق في الأسواق .

في نهاية الفصل الأول , طرحتُ فكرة التقدم نحو الإسقاط المستقبلي لنفسك .

بعبارة أخرى, المتداول الناجح باستمرار الذي تريد أن تصبح عليه ليس موجودا بعد ,

يجب عليك أن تخلق نسخة جديدة عن نفسك , تماما كما يخلق النحات منحوتة مماثلة لتصميم موجود لديه .

▪ تشكيل بيئتك العقلية

الأدوات التي ستستخدمها لخلق هذه النسخة الجديدة عن نفسك هي استعدادك و رغبتك في التعلم , وما يغذيك لتقوم بذلك هو ولعك و شغفك لتكون ناجحا .

إذا كانت أدواتك الأساسية هي استعدادك و رغبتك للتعلم , فما هي أدواتك الفرعية ؟

الفنان أثناء عمله على منحوتة معينة قد يختار أن يستخدم في عمله عدة أدوات فرعية كالطين و الرخام و المعدن على سبيل المثال

ولكن إذا أردت أن تخلق نسخة جديدة عن شخصيتك بحيث تعبّر عن نفسها كمتداول ناجح باستمرار, فليس لديك إلا معتقداتك و مواقفك السلوكية.

فالأدوات الفرعية في مسعاك الفني ستكون هي بيئتك العقلية, حيث يمكنك, وبوجود رغبتك في التعلم , أن تعيد هيكلة وتثبيت المعتقدات و المواقف السلوكية الضرورية لتحقيق هدفك النهائي .

و أنا أفترض أن هدفك النهائي هو الاتساق (الاستمرارية بخطوات ثابتة).

إذا كنتَ كغالبية المتداولين العاديين , فأنت لا تدرك الإمكانية القصوى للفرص المتاحة لك .

و لكي تدرك المزيد و المزيد من تلك الإمكانية, و لتجعلها حقيقة واقعة أكثر و أكثر في حياتك , فيجب أن يكون هدفك الرئيسي هو أن تتعلم كيف تفكر كمتداول ناجح باتساق .

تذكر , أفضل المتداولين يفكرون بطرق فريدة .

لقد اكتسبوا بنية عقلية تسمح لهم بالتداول دون خوف , وفي الوقت نفسه , تمنعهم من أن يصبحوا متهورين و أن يرتكبوا أخطاء سببها الخوف .

هذه التركيبة العقلية أو نمط التفكير هذا له عدد من المكونات , ولكن خلاصة القول أن المتداولين الناجحين قد أزالوا فعليا تأثيرات الخوف و التهور من تداولهم .

هاتان الميزتان الرئيسيتان تسمحان لهم أن يحققوا نتائج متسقة.

عندما تكتسب نمط التفكير هذا , فأنت أيضا , ستصبح قادرا على التداول بدون خوف .

لن تعود عرضة بعد ذلك لأخطاء التداول العديدة و المبنية على الخوف, والتي تأتي من التبرير , و التحريف اللاشعوري للمعلومات , و التردد , و التسرّع , أو التمنّي .

و بمجرد اختفاء الخوف, ببساطة لن يكون هناك سبب لارتكاب مثل هذه الأخطاء , ونتيجة لذلك , فهي ستختفي عمليا من تداولك .

ولكن, القضاء على الخوف ليس سوى نصف المعادلة, و النصف الآخر هو ضرورة تطوير ضبط نفس .

فالمتداولون الممتازون تعلموا أنه من الضروري والجوهري امتلاكهم لانضباط داخلي أو لآلية عقلية لمواجهة الآثار السلبية الناجمة عن النشوة أو الثقة المفرطة التي تأتي نتيجة سلسلة من الصفقات الرابحة .

بالنسبة للمتداول, يكون الربح خطيرا جدا عليه ما لم يتعلم كيف يراقب و يسيطر على نفسه

إذا انطلقنا من فرضية أنه لتحقيق الاتساق فيجب على المتداولين أن يركزوا جهودهم على تطوير نمط تفكيرهم, فعندها يكون من السهل علينا أن نرى لماذا يفشل الكثير من

المتداولين .

فبدلا من أن يتعلموا أن يفكروا كمتداولين, فإنهم يفكرون كيف يمكن لهم أن يكسبوا المزيد من المال عبر التعلم عن الأسواق.

و من المستحيل تقريبا عدم الوقوع في هذا الفخ .

هناك عدد من العوامل النفسية التي تجعل من السهل جدا عليك أن تفترض أن مالا تعرفه عن الأسواق هو ما يسبب خسائرك و افتقارك للنتائج الثابتة المتسقة .

و لكن , ليست تلك هي الحقيقة ,

فالاتساق الذي تسعى إليه هو داخل عقلك , وليس في الأسواق ,

فهو مواقفك و معتقداتك حول معنى أن تكون مخطئا, و أن تخسر المال , و ميلك للتهور عندما تشعر بشعور جيد و الذي يسبب أغلب الخسائر فليس السبب هو التقنية أو معرفة السوق .

على سبيل المثال , إذا خيّروك بين أحد هذين المتداولين لإدارة أموالك , فأيهما ستختار ؟

المتداول الأول يستخدم تقنية تداول بسيطة , وحتى متوسطة القوة , ولكنه متداول يمتلك نمط تفكير ليس عرضة لتحريف معلومات السوق لاشعوريا , أو للتردد , أو التزويغ , أو التمني أو التسرع .

المتداول الثاني هو محلل استثنائي , ولكنه مازال يعمل متأثرا بالمخاوف التقليدية التي تجعله عرضة لكل الأمراض النفسية التي تحرر منها المتداول الأول .

الاختيار الصحيح يجب أن يكون واضحا , المتداول الأول سيحقق لك نتائج أفضل بكثير .

فالموقف السلوكي يعطي نتائج إجمالية أفضل من التحليل أو التقنية .

طبعا , الوضع المثالي هو أن تحظى بالاثنين , ولكنك حقا لا تحتاج لكليهما , لأنك إذا امتلكت الموقف السلوكي الصحيح _نمط التفكير الصحيح_ ,

فعندها سيصبح كل شيء آخر يتعلق بالتداول سهلا نسبيا, وبسيطا حتى , و بالتأكيد أكثر متعة بكثير .

أنا أعرف أن هذا قد يبدو صعب التصديق للبعض منكم , أو حتى مأساويا خاصة لمن كان يصارع لسنين ليتعلم كل ما يمكنه عن السوق .

من المثير للاهتمام , أن معظم المتداولين عندما بدؤوا في التداول كانوا أقرب من أي وقت مضى في كل حياتهم المهنية من الطريقة التي يجب أن يفكروا بها .

الكثير من الناس يبدؤون التداول بمفهوم غير واقعي أبدا عن المخاطر الكامنة الموجودة , خصوصا إذا كانت صفقتهم الأولى رابحة , فينتقلون إلى الصفقة الثانية بخوف قليل أو معدوم

فإذا كانت الصفقة الثانية رابحة , فإنهم ينتقلون إلى الصفقة التي بعدها مع درجة أقل من القلق من الخسارة (الخسارة المرفوضة بالنسبة لهم).

و كل ربح لاحق سيقنعهم بأنه لا يوجد شيء ليخافوا منه , و بأن التداول هو أسهل وسيلة ممكنة لكسب المال .

انعدام الخوف هذا يُترجم إلى حالة عقلية مريحة هانئة لا همَّ فيها , مماثلة للحالة العقلية التي يصفها الكثير من الرياضيين العظماء ب "المنطقة" .

إذا كنتَ قد حظيت بالفرصة يوما لاختبار "المنطقة" في رياضة ما , فسوف تعرف أنها حالة عقلية لا يوجد فيها أي خوف على الإطلاق , بحيث تكون أفعالك و ردود أفعالك غريزية .

و لا تضع وزنا للبدائل ولا تنظر للعواقب ولا تشكك في نفسك , تعيش اللحظة "و تعمل ببساطة" .

و مهما كان ما تقوم به يتبين أنه بالضبط ما كان يجب القيام به .

معظم الرياضيين لا يبلغون هذا المستوى من اللعب , لأنهم لا يتجاوزون خوفهم من ارتكاب الأخطاء أبدا ,

أما أولئك _الذين يصلون إلى المرحلة الخالية من أي خوف من عواقب الإخفاق _ فعادة ما يدخلون وبعفوية تامة إلى "المنطقة" .

بالمناسبة , المنطقة النفسية هي ليست حالة يمكنك إجبار نفسك وبشكل إرادي على الدخول إليها مثلما تستطيع أن تجبر نفسك إراديا على تحمل شيء لا يطاق .

إنها حالة عقلية تجد نفسك فيها , و تكون إبداعية بطبيعتها , وفي العادة إذا ما بدأت بالتفكير في أفعالك على مستوى واعي أو شعوري أو إرادي فإنك تصحو خارجا منها .

على الرغم من أنك لا تستطيع أن تجبر نفسك أو أن تختار إراديا الدخول إلى المنطقة , ولكن يمكنك تجهيز نوع من الظروف الذهنية المساعِدة قدر المستطاع لاختبار "المنطقة" ودخولها, من خلال تطوير موقف سلوكي إيجابي رابح .

و أنا أعرف الموقف السلوكي الإيجابي الرابح بأنه توقّع نتيجة إيجابية لجهودك المبذولة , مع قبولك بأنه مهما كانت النتائج التي ستحصل عليها فما هي إلا انعكاس مثالي لمستوى التطور الذي وصلت إليه و لما يجب أن تتعلم القيام به بشكل أفضل .

هذا ما يمتلكه الرياضيون العظماء : موقف سلوكي رابح يسمح لهم بتجاوز أخطائهم بسهولة ثم الاستمرار .

أما الآخرين يغوصون في النقد الذاتي السلبي , و الندم , والشفقة على النفس .

قليل جدا من الناس يطورون موقف سلوكي إيجابي رابح .

النقطة الغريبة والمثيرة للفضول المتعلقة بالتداول هي أنك إذا بدأت بصفقة رابحة , فسوف تختبر تلقائيا نمط التفكير المريح الخالي من الهم , الذي هو نتيجة ثانوية للموقف السلوكي الرابح , وذلك بدون أن تكون قد طورت الموقف السلوكي بحد ذاته .

أنا أعرف أن هذا قد يبدو مربكا بعض الشيء , و لكن له بعض التأثيرات العميقة .

يمكن لعدة صفقات رابحة أن تدخلك إلى الحالة العقلية الخالية من الهم و التي هي عنصر أساسي لنجاحك , ولكن تلك الصفقات ليست مبنية على المواقف السلوكية الصحيحة المناسبة , فيصبح لديك وصفة خاطئة إلى درجة كبيرة من سوء الفهم لطبيعة التداول , والتي ستؤدي حتما إلى كارثة نفسية و مالية .

تنفيذ عدة صفقات رابحة (أو أكثر) لا يعني أنك أصبحت متداولا , ولكنه يمنحك ذلك الشعور , لأنه يضعك في حالة عقلية لا يعيشها بصورة مستمرة إلا أكثر الأشخاص نجاحا .

فالحقيقة أنك لست بحاجة إلى أدنى قدر من المهارة لكي تنفذ صفقة رابحة , و إذا كان من الممكن تنفيذ صفقة رابحة بدون أدنى قدر من المهارة , فحتما من الممكن تنفيذ صفقة رابحة أخرى و أخرى غيرها .

أنا أعرف العديد من الأشخاص الذين بدؤوا مهنتهم في التداول بسلسلة جيدة من الصفقات الرابحة .

عندما تشعر بالثقة في نفسك و بأنك غير مكبّل بالمخاوف و بالقلق , فلن يكون صعبا عليك أن تنفّذ سلسلة من الصفقات الرابحة لأنه سيكون من السهل حينها الانسياب مع التيار , والذي هو نوع من الإيقاع الطبيعي , حيث يبدو ما يجب عليك فعله واضحا أو بديهيا ,

ويبدو الأمر كما لو أن السوق يخبرك بصوت عال متى تشتري و متى تبيع , وأثناء ذلك لن تحتاج إلا إلى القليل جدا من تعقيدات التحليل .

وطبعا , بما أنك لا تعاني من الخوف , يمكنك تنفيذ صفقاتك بدون أي صراع أو نزاع داخلي .

النقطة التي أحاول توضيحها هي أن الفوز في أي مسعى يكون بمعظمه تابعا وظيفيا للموقف السلوكي .

العديد من الناس مدركين لهذا الأمر حتما , ولكن في الوقت نفسه , فأغلب الناس لا يفهمون الدور المميز الذي يلعبه الموقف السلوكي في نتائجهم .

في معظم الألعاب الرياضية أو النشاطات التنافسية الأخرى , يجب على المشاركين أن يطوروا مهارات بدنية إضافة إلى مهارات عقلية على شكل إستراتيجيات .

فإذا تواجه خصمان غير متساويان في المهارات , فمن يمتلك مهارات متفوقة أكثر هو من يفوز عادة (لكن ليس دائما) .

عندما ينتصر الطرف الأضعف على خصمه المتفوق عليه بالمهارات , فما هو العامل الحاسم لذلك ؟

عندما يتواجه خصمان متساويان في المهارات , فما العامل الذي يرجّح كفة أحدهما على الآخر ؟

الجواب في كلتا الحالتين السابقتين هو الموقف السلوكي .

إن ما يجعل التداول ساحرا و جذابا للغاية , وفي نفس الوقت , صعبا للتعلم هو أنك حقا لست بحاجة للكثير من المهارات , فكل ما تحتاجه هو موقف سلوكي رابح حقيقي .

فتحقيق عدة صفقات رابحة أو أكثر قد يمنحك شعورا بأنك شخص ناجح , وذلك الشعور هو ما يحافظ على سلسلة الأرباح .

و لهذا السبب من الممكن لمتداول مبتدئ أن ينفذ سلسلة من الصفقات الرابحة , في الوقت الذي يكون فيه العديد من أفضل محللي السوق في هذا المجال مستعدين لأن يتخلوا عن ذراعهم اليمنى بمقابل أن يحققوا سلسلة من الصفقات الرابحة .

فالمحللون يمتلكون المهارات , ولكنهم لا يمتلكون الموقف السلوكي الرابح , فهم يعملون تحت ضغط الخوف .

أما المتداول المبتدئ فهو يعيش شعور الموقف السلوكي الرابح لأنه ليس خائفا , ولكن هذا لا يعني أنه يمتلك الموقف السلوكي الرابح , و إنما هذا يعني فقط أنه لم يختبر بعد أي شعور بالألم جراء نشاطات تداوله لجعله يخاف .

في نهاية المطاف , لابد لهذا المتداول المبتدئ أن يواجه الخسارة و أن يكون على خطأ , بغض النظر عن حجم الشعور الإيجابي الموجود لديه .

فخسارة المرء , و كونه على خطأ هما حقيقتان حتميتان و لا مفر منهما في التداول .

حتى لو توافر أكثر موقف سلوكي إيجابي يمكن تخيله , و ترافق مع أفضل المهارات التحليلية , فذلك لا يمكنه أن يحمي المتداول من التعرض لصفقة خاسرة في نهاية المطاف .

فالأسواق غير منتظمة الحركة على الإطلاق و فيها عدد كبير جدا من المتغيرات التي يجب على المتداول أخذها في حسبانه لكي يكون مصيبا في كل مرة و هذا غير ممكن .

▪ رد الفعل على الخسارة

ما الذي يحصل عندما يخسر المتداول المبتدئ في نهاية الأمر ؟ و ماذا سيكون تأثير ذلك على حالته العقلية السعيدة الهادئة الخالية من الهم ؟

الإجابات على ذلك ستعتمد على ماهية توقعاته عندما فتح صفقته وعلى كيفية تفسيره لهذه الخسارة ,

أما كيفية تفسيره لهذه الخسارة فهي نتاج وظيفي لمعتقداته و مواقفه السلوكية.

فماذا لو كان يعمل انطلاقا من معتقد يقول بأنه ليس هناك إمكانية ممكنة لتجنب الخسارة, لأن الخسارة هي نتيجة طبيعية من نتائج التداول,

و أن التعرض للخسارة هو مثل قيام صاحب مطعم بتحمّل النفقات لشراء الطعام الأولي لمطعمه ؟

علاوة على ذلك , لنفترض أنه كان أيضا متقبلا للمخاطرة بشكل تام , بمعنى أنه وضع في حسبانه و تحسّب نفسيا و ماليا لكل الاحتمالات الممكنة و الغير مقبولة في سلوك السوق .

مع هذه المعتقدات و التوقعات , من غير المحتمل أنه سيعاني من انتكاسة في موقفه السلوكي , وسينتقل ببساطة إلى الصفقة التالية .

بالمناسبة, هذا المثال هو لمجموعة مثالية من المعتقدات و المواقف السلوكية في التداول .

الآن , لنفترض أنه لم يكن متقبلا للمخاطر بشكل كامل .

ماذا لو أن توقعاته لم تأخذ في حسبانها أي سلوك آخر للسوق خلاف ما يريد ؟ من هذا المنظور العقلي , إذا لم يقم السوق بما يرغب به هذا المتداول , فإنه سيشعر بالألم _بالألم النفسي .

توقعاتنا هي عبارة عن تخيلاتنا العقلية عن الحالة التي ستكون عليها لحظة مستقبلية ما.

و بحسب مقدار الطاقة الكامنة خلف التوقع , فإننا قد نتعرض للأذى الشديد في حال لم يتحقق

من بين المنظورين المختلفين اللذين قمت بشرحهما , فأيهما الأرجح لأن يكون موجودا لدى المتداول المبتدئ ؟

إنه الثاني , طبعا .

فأفضل المتداولين هم فقط من اكتسبوا المنظور الذي وصفته في السيناريو الأول.

و كما أشرت في الفصل الأول , ما لم يكن أفضل المتداولين قد ترعرعوا في عائلات ناجحة في مجال التداول أو كان لديهم متداولين استثنائيين ليرشدوهم (حيث تُغرس فيهم المواقف السلوكية الصحيحة حول المخاطرة و الخسارة منذ المراحل الأولى في حياتهم المهنية) , فلا بد أن كل متداول منهم قد مر بالتجربة الشائعة لخسارة الثروة , أكثر من مرة , قبل أن يدركوا كيف يجب أن يفكروا لكي يصبحوا ناجحين باستمرار .

فالتحّول الجذري في موقفهم السلوكي هو سبب نجاحهم , وليس السبب بعض الأفكار اللامعة عن السوق كما يفترض معظم الناس .

هذا الافتراض الخاطئ منتشر بين المتداولين , ببساطة لأن قلة منهم يفهمون حقا , وعلى أعمق مستوى لديهم , إلى أي درجة يكون عامل الموقف السلوكي عاملا حاسما في تحديد نجاح الشخص .

يمكننا أن نفترض بمنطقية أنه بعد حصول خسارة , فالمتداول المبتدئ سيكون في حالة ألم نفسي .

و نتيجة لذلك , سيأخذ تداوله منحى جديدا كليا , فهو حتما سيفقد تلك الحالة العقلية السعيدة الخالية من الهم , ولكن الأهم من ذلك أنه سيشعر أن السوق هو من فعل به ذلك أي :

السوق هو من سبب شعور الألم الذي يعاني منه , والسوق هو من سلبه شعوره بالنصر عبر تعريضه للخسارة .

لاحظ كيف أن المتداول يلوم الأسواق على خسارته , أو على ما لم يحصل عليه .

لاحظ أيضا كيف أنه من الطبيعي أن يشعر بما شعر به .

فكر في عدد المرات في حياتنا , خصوصا حين كنا أطفال , عندما كنا نقوم بعمل أشياء نستمتع بها حقا , كاللعب بدمية أو مع أصدقائنا , ثم يأتي شخص يتمتع بالقوة والسلطة علينا فيجبرنا على التوقف عما نفعله لنقوم بفعل شيء آخر لا نريده .

جميعنا فقدنا أشياء , و أخذت منا أشياء , وتم حرماننا من أشياء أردناها أو اعتقدنا أننا نستحقها , و مُنعنا من مواصلة نشاط معين بينما كنا في خضمه , أو تم منعنا من ملاحقة فكرة ما كنا متحمسين لها .

ما أرمي إليه هنا هو أنه في العديد من هذه الحالات , لم يكن علينا أن نحمّل أنفسنا المسؤولية الشخصية عما حصل لنا أو عن الألم الذي عانيناه , لأننا كنا عاجزين و بلا حول ولا قوة للقيام بأي شيء حيال ذلك .

فلسنا نحن من اخترنا أن نجبر أنفسنا على الخروج من حالة الفرح و السعادة التي كنا فيها , إلى حالة الألم النفسي .

فالقرار كان خارج أيدينا , و ضد رغبتنا , و صادما لنا في الغالب .

ربما قيل لنا أننا نتحمل مسؤولية ما حدث , ولكننا ربما لم نصدق ذلك أو لم نفهم ما يعنيه , لكن الشيء الملموس الذي نفهمه بسهولة والذي نستطيع تذكره دائما هو أننا كنا نحظى بوقت ممتع , ثم أتى شيء ما أو شخص ما و أخرجنا من حالة الفرح تلك إلى حالة من الألم .

ذلك لم يكن خيارنا , فسبب ألمنا كان خارجيا , و بالتالي , كان يجب علينا إلقاء اللوم على أي قوة أثرت علينا في تلك اللحظة .

فنحن لم نتعلم فقط بأن شعورنا الجميل يمكن أن يُستبدل فورا بشعور سيء بدون أي سوء إرتكبناه , و لكننا تعلمنا أيضا عن الخيانة .

فقد شعرنا بالخيانة لأن العديد من تلك المواقف كانت مفاجِأة لنا أو غير متوقعة أبدا , بمعنى أننا كنا غير مستعدين للكيفية التي يمكن أن يتصرف بها بعض الأشخاص في حياتنا .

فإذا أدى تصرفهم ذلك إلى وضعنا في حالة من الألم النفسي , فمن الطبيعي جدا أن نشعر بالخيانة .

كملاحظة جانبية , أشعر أنه من الهام أن أقول أن العديد من تجاربنا الماضية المؤلمة نفسيا كانت نتيجة للنية الحسنة لآبائنا و لمعلمينا ولأصدقائنا , فالعديد منهم كانوا يقومون بما كانوا يعتقدون في ذلك الوقت أنه الأفضل لنا .

و أفضل مثال على ذلك , طفل يلعب بدمية فيها شيء من الخطورة خذ هذه الدمية من الطفل , فسيبكي ليعبر عن الألم العاطفي الذي يشعر به , وإذا كان هذا الطفل صغيرا جدا أو غير ناضج فالمرجح أنه لن يستمع لأي تبرير منطقي تخبره به عن سبب عدم وجوبه اللعب بتلك اللعبة .

ولكن , في الوقت نفسه , فالعديد من الأشخاص ولِدوا لأبوين غير ناضجين وغير منطقيين , أو قابلوا معلمين مضطربين نفسيا , أو مدربين , أو موظفين يلقون بمشاكلهم الشخصية بقصد أو بدون قصد على أي شخص يرون أنه أقل قوة منهم .

والأسوأ من ذلك أن الكثير من الناس الذين لديهم ميل لجعل الآخرين ضحايا لهم يكونون أذكياء بما فيه الكفاية ليقوموا بذلك بطريقة تجعل الضحايا يقتنعون أنهم هم من سبب الألم لأنفسهم .

وعلى أية حال , سواء أكانت تجاربنا المؤلمة ناتجة بدافع الحب لنا أو كانت مقصودة فهذا شيء يجب على كل فرد منا أن يكتشفه بنفسه .

خلاصة القول هي أننا عندما ندخل جو التداول كبالغين , فإننا لا ندرك كم هو من الطبيعي جدا أن نربط التحول الفوري _من الفرح إلى الألم الذي يحصل عندما نتداول_ بالتحول الفوري من الفرح إلى الألم الذي عايشناه كثيرا عندما كنا أطفال .

و النتيجة أننا إذا لم نتعلم قبول مخاطر التداول الكامنة و إذا لم نعرف كيف نحمي أنفسنا من القيام بهذا الربط الطبيعي بين ماضينا و حاضرنا الحالي , فسينتهي بنا الأمر بإلقاء اللوم على السوق بسبب نتائجنا بدلا من أن نتحمل المسؤولية عنها .

على الرغم من أن معظم الأشخاص الذين يتداولون يعتبرون أنفسهم ناضجين ومسؤولين عن أفعالهم , إلا أن أفضل المتداولين فقط هم من بلغوا النقطة التي يستطيعون فيها حقا أن يتحملوا المسؤولية الكاملة عن نتيجة أي صفقة ينفذونها .

أما الآخرون , فإنهم يفترضون إلى درجة ما أنهم يتحملون المسؤولية , ولكن الحقيقة أنهم يريدون من السوق أن يتحملها عنهم .

فالمتداول التقليدي يريد من السوق أن يحقق له توقعاته و آماله و أحلامه .

المجتمع قد يعمل بهذه الطريقة أما الأسواق فحتما لا .

ففي المجتمع , يمكن أن نتوقع أن يتصرف الناس بطرق عقلانية و مسؤولة .

و عندما لا يفعلون ذلك , و إذا عانينا نتيجة لذلك , فالمجتمع يوفر العلاجات لتصحيح الخلل ويجعلنا معافين مرة أخرى .

أما على الجهة المقابلة , فالسوق لا يتحمل مسؤولية إعطائنا أي شيء , أو عمل أي شيء فيه منفعة لنا .

قد لا تتم الدعاية و الإعلان عن الأسواق بهذه الطريقة , و حتماً هم لا يريدون أن يتركوا لدينا هذا الانطباع , ولكن الحقيقة أن , كل متداول يشارك في الأسواق فإنه يقوم بذلك لمصلحته الخاصة فقط .

و الطريقة الوحيدة ليستفيد أحد المتداولين هي إذا خسر متداول آخر , سواء كانت الخسارة بدولارات فعلية كما هو الحال في تجارة العقود المستقبلية , أو كانت تضييع فرصة كما هو الحال في تجارة الأسهم .

عندما تفتح صفقة ما فإنك بذلك تتوقع كسب المال , وكل متداول آخر في العالم عندما يفتح صفقة ما فإنه يقوم بذلك لنفس السبب .

عندما تنظر إلى علاقتك بالسوق من هذا المنظور فيمكنك القول أن هدفك هو انتزاع المال من الأسواق ,

ولكن على نفس المنوال , فالهدف الوحيد للسوق هو أن ينتزع المال أو الفرصة منك .

إذا كان السوق عبارة عن مجموعة من الناس الذين يتفاعلون لانتزاع المال من بعضهم البعض , فما هي إذاً مسؤولية السوق تجاه المتداول الفرد ؟

الجواب : لا تقع عليه أي مسؤولية سوا إتباع القواعد التي وضعها من أجل تسهيل هذا النشاط .

و القصد هو , إذا وجدت نفسك في أي وقت تلوم السوق أو تشعر بالخيانة , فهذا معناه أنك لم تستوعب تماما مضمون أن تلعب لعبة محصلتها صفر .

فإلقاء اللوم بأي درجة معناه أنك لم تتقبل حقيقة أن السوق لا يدين لك بشيء بغض النظر عما تريده أو تفكر به أو مقدار الجهد الذي بذلته في تداولك .

في السوق , القيم الاجتماعية التقليدية لا مكان لها , و إذا لم تفهم ذلك ولم تجد طريقة لتسوية الاختلافات بين المعايير الاجتماعية التي تربيت عليها وبين الطريقة التي يعمل بها السوق ,

فإنك ستستمر بإسقاط آمالك و أحلامك و رغباتك على السوق معتقدا بأنه سيقوم بشيء من أجلك ,

وعندما لا يفعل ذلك , فإنك ستشعر بالغضب , و الإحباط , و الاضطراب النفسي , و الخيانة .

تحمُّل المسؤولية يعني الاعتراف و القبول , وعلى أعمق مستوى في كيانك , بأنك أنت وليس السوق المسؤول بالكامل عن نجاحك أو فشلك كمتداول .

المتفق عليه , أن هدف السوق هو أن يأخذ أموالك , ولكن أثناء قيامه بذلك , فإنه يزودك أيضا بسيل لا نهائي من الفرص لكي تأخذ الأموال منه .

عندما يتحرك السعر , فتلك الحركة تمثّل الأفعال الجماعية لجميع المشاركين فيه في تلك اللحظة .

كما يولّد السوق أيضا معلومات عن نفسه , ويجعل من السهل جدا الدخول و الخروج من الصفقات (طبعا بحسب عدد الأشخاص المشاركين) .

من منظور الأفراد فإن حركة السعر , والمعلومات , و الإمكانية للدخول والخروج من الصفقات , يمثلون فرصا لرؤية شيء ما و للتصرف بناء على ما يرونه .

في كل لحظة تكون فيها الأسواق مفتوحة يكون لديك فرصة للدخول في صفقة ما , أو لإغلاق جزء من الصفقة , أو لإضافة صفقة , أو للخروج من الصفقة .

كل هذه فرص لك لتصبح ثريا عبر أخذ الأرباح , أو على الأقل عبر قطع الخسائر .

اسمح لي أن أطرح عليك سؤالا , هل تشعر بأنك مسؤول عن تحقيق توقعات و آمال و أحلام و رغبات بعض المتداولين الآخرين ؟

بالطبع لا , حتى أنه يبدو من السخف أن نطرح هذا السؤال ,

و لكنك , إذا وجدت نفسك في أي وقت تلوم السوق و تشعر بالخيانة , فهذا معناه أنك تقوم بما رأيتَ أنه أمر سخيف .

فأنت بلومك للسوق تتوقع أن الأفعال الجماعية لكل المشاركين في السوق يجب أن تجعل السوق يتحرك لأجلك بطريقة تعطيك ما تريد .

يجب أن تتعلم بنفسك كيف تنتزع ما تريده من السوق , والخطوة الرئيسية الأولى في عملية التعلم هذه هي تحمّل المسؤولية الكاملة و المطلقة .

تحمُّل المسؤولية تعني الإيمان بأن جميع نتائجك هي من فعلك أنت , و أن نتائجك مبنية على طريقة تفسيرك لمعلومات السوق , و مبينة على القرارات التي تتخذها و الأفعال التي تقوم بها بناء على ذلك .

و أي شيء آخر عدا تحملك كامل المسؤولية يضع في وجهك عقبتين نفسيتين رئيسيتين تقفان في وجه نجاحك .

العقبة الأولى , أنك ستنشأ علاقة عدائية مع السوق , هذه العلاقة العدائية ستخرجك من حالة الانسياب مع التدفق المستمر للفرص .

أما العقبة الثانية , فهي أنك سوف تضلل نفسك بالاعتقاد بأن مشاكل تداولك و عدم نجاحك يمكن معالجتهم عن طريق تحليل السوق .

دعونا ننظر للعقبة الأولى , عندما تلقي أي درجة من المسؤولية على السوق ليمنحك المال أو ليوقف خسائرك , فيمكن للسوق وبكل سهولة أن يأخذ شكل خصم أو عدو .

فالخسارة (في الوقت الذي تتوقع فيه من السوق أن يفعل شيئا مختلفا عما فعله) ستشعرك بنفس المشاعر الطفولية من الألم , والغضب , و الاستياء , والعجز التي شعرنا بها جميعنا عندما أخذ شخص ما شيئا منا , أو لم يعطنا ما نريده , أو لم يدعنا نفعل ما نرغب به .

لا أحد يحب أن يشعر بالرفض , خاصة إذا كنا نعتقد أن حصولنا على ما نريده سيجعلنا سعداء .

في كل من هذه المواقف , كان هناك شيء ما أو شخص ما منعنا من التعبير عن أنفسنا بطريقة معينة .

بعبارة أخرى , كان هناك قوة خارجية تعمل ضد القوة الداخلية لرغباتنا و توقعاتنا .

ونتيجة لذلك , من الطبيعي أن نعتبر أن السوق هو القوة الخارجية و التي إما أن تعطي أو تحرم .

لكن ضع في حسبانك حقيقة أن السوق يعرض معلوماته من منظور محايد , وهذا يعني أن السوق لا يعرف ماذا تريد أو ماذا تتوقع , ولا يهتم حتى بذلك ,

طبعا إلا إذا كنت تتداول بصفقات من النوع الكبير جدا و التي يمكن أن يكون لها تأثير رئيسي على الأسعار .

أما ماعدا ذلك , فكل لحظة , وكل طلب, وكل عرض , يعطيك الفرصة لعمل شيء ما , فبإمكانك أن تفتح صفقة , أو تجني ربحا , أو تغلق صفقة خاسرة .

و هذا الكلام ينطبق أيضا على البعض منكم ممن يطلق عليهم (المتداولون على الأرض) الذين يتداولون مباشرة من داخل قاعات التداول , و الذين يكونون معروفين شخصيا لباقي المتداولين على الأرض , حيث أن بإمكانهم أن يعرفوا أماكن صفقاتكم و مراكزكم , فيقومون عمدا باستغلال معرفتهم تلك بهدف إلحاق الضرر بكم .

وهذا يعني فقط أنه يجب عليكم أن تكونوا أسرع و أكثر تركيزا , و أن تضعوا في حسبانكم أسوأ الحالات ثم تتاجروا بناء عليها .

من منظور السوق , كل لحظة محايدة , و بالنسبة لك أنت كمراقب , فكل لحظة و كل تغير في السعر قد يكون له معنى ,

و لكن أين توجد هذه المعاني ؟

إن هذه المعاني تستند على ما كنت قد تعلمته سابقا , و توجد داخل عقلك , وليس في السوق .

فالسوق لا يُرفق و لا يُقرن معاني ولا يفسر المعلومات التي يولدها عن نفسه (على الرغم من أن هناك دائما أفراد يقدمون تفسيرات إذا كنت مستعدا للاستماع إليهم) .

علاوة على ذلك , فالسوق لا يعلم ما هو تعريفك للفرصة أو للخسارة ,

السوق لا يعلم فيما إذا كنت تراه كجدول لانهائي من الفرص للدخول و الخروج من الصفقات لتحقق الأرباح أو لتتكبد الخسائر ,

أو إذا كنت تراه كوحش جشع مستعد لالتهام أموالك في أية لحظة .

فإذا أدركت و رأيت الجدول اللانهائي من الفرص للدخول و الخروج من الصفقات بدون نقد ذاتي و بدون ندم , فسوف تكون في أفضل حالة ذهنية لتتصرف وفق مصلحتك القصوى و ستتعلم من تجاربك .

أما في المقابل , إذا كان ما أدركته في معلومات السوق مؤلما لك بطريقة ما , فسوف تحاول بشكل طبيعي أن تتفادى ذلك الألم عبر حجب تلك المعلومات عن وعيك شعوريا أو لاشعوريا ,

و في أثناء عملية حجب تلك المعلومات ستعزل نفسك وبطريقة منهجية عن الكثير من الفرص التي كان يمكن أن تستغلها لتصبح ثريا .

و بعبارة أخرى , فإنك ستعزل نفسك عن سيل الفرص .

علاوة على ذلك , ستشعر بأن السوق ضدك إذا و فقط إذا توقعت منه أن يقوم بعمل شيء من أجلك , أو إذا اعتقدت أنه يدين لك بشيء .

إذا كان هناك شيء ما أو شخص ما ضدك و سبب لك ألما , فما هي ردة فعلك المحتملة ؟

ستشعر بأنك مجبر على القتال , ولكن ما الذي ستقاتله بالضبط ؟

فالسوق لا يقاتلك حتما , نعم صحيح أن السوق يريد أموالك , ولكنه يزودك أيضا بالفرص لتأخذ من الأموال ما تستطيع .

على الرغم من أنك تشعر بأنك تحارب السوق , أو أنه يحاربك , و لكن الحقيقة أنك ببساطة تحارب العواقب السلبية لعدم قبولك التام بأن السوق لا يدين لك بأي شيء ,

و أنه يجب عليك و بنفسك أن تستغل الفرص التي يقدمها لك السوق , و يجب أن تستغلها بنسبة100 بالمائة و ليس أقل من ذلك درجة .

إن الوسيلة لتحقيق الاستفادة القصوى من حالة ما _يُقدم لك فيها فرص لا نهائية لكي تستغلها في مصلحتك هي بأن تسير وتنساب مع التيار .

فالسوق له تيار وتدفّق , و غالبا ما يكون غير منتظم , خاصة في الأطر الزمنية الصغيرة , ولكنه يُظهر أنماطا متماثلة تعيد نفسها مرارا و تكرارا .

من الواضح أنه تناقض أن تنساب مع شيء تعتبره خصما لك .

لذلك إذا أردت أن تبدأ بالانسياب مع تدفق السوق , فيجب أن يكون عقلك خاليا نسبيا من الخوف و الغضب و الندم و الخيانة و اليأس و خيبة الأمل .

ولن يكون هناك سبب لتعيش هذه المشاعر السلبية عندما تتحمل كامل المسؤولية .

قلتُ سابقا أنك عندما لا تتحمل المسؤولية , فإن إحدى العقبات النفسية الرئيسية التي يمكن أن تقف في وجه نجاحك هي , أنك ستضلل نفسك بالاعتقاد بأن مشاكل تداولك و انعدام الاستمرارية لديك يمكن معالجتهم عن طريق تحليل السوق .

و لتوضيح هذه النقطة , لنعد إلى متداولنا المبتدئ الذي بدأ تداوله بحالة عقلية سعيدة لا مبالية إلى أن تعرض لخسارته الأولى .

فبعد أن ربح بسهولة بالغة و بدون أي جهد يذكر , كان تحوله المفاجئ إلى الألم نفسي أمرا صادما له للغاية و لكنه ليس صادما بما فيه الكفاية ليعتزل التداول

إضافة إلى ذلك , ففي عقله لم يكن ما حدث خطأه بأية حال , و إنما السوق هو من فعل به ذلك

و بدلا من الاعتزال , فالشعور الرائع الذي عاشه عندما كان يربح ما زال طازجا في عقله , و سيلهمه بنوع من التصميم ليواصل التداول .

إلا أنه سيصبح الآن أكثر ذكاء في هذا المجال, و سيبذل بعض الجهد فيه, و سيتعلم كل ما يستطيعه عن الأسواق.

فمن المنطقي تماما أن يفكر بأنه مادام قد ربح سابقا بدون معرفة أي شيء, فإنه سوف يكون قادرا على تحقيق ربح ضخم بعد أن يتعلم بعض الأشياء .

و لكن يوجد مشكلة كبيرة هنا , و قلة من المتداولين , إن وجدوا , يعلمون بها و لكن بعد تضررهم بفترة طويلة .

وهي , أن التعلّم عن الأسواق هو أمر جيد و لا يسبب مشكلة بحد ذاته , إنما السبب الكامن وراء تعلمنا عن الأسواق هو ما سيتبين في نهاية المطاف أنه سبب الخراب .

كما قلت قبل قليل , التحوّل المفاجئ من الفرح إلى الألم عادة ما يخلق صدمة نفسية كبيرة , و قلة من الناس يتعلمون كيف يتصالحون مع هذا النوع من التجارب بطريقة صحية .

فالتقنيات لتحقيق ذلك متوفرة , و لكنها غير معروفة على نطاق واسع .

فالاستجابة التقليدية لمعظم الناس , وخاصة بالنسبة للمنجذبين للتداول , الاستجابة هي الانتقام .

بالنسبة للمتداولين , فالطريقة الوحيدة لتحقيق الانتقام هي بالاستيلاء على السوق , و الطريقة الوحيدة للاستيلاء على السوق هي عبر معرفة السوق , أو هكذا يعتقدون .

بعبارة أخرى, فالسبب الكامن وراء تعلم المبتدئ عن السوق هو هزيمة السوق , ليثبت شيئا ما للسوق و لنفسه , و الأهم من ذلك , ليمنع السوق من إيذائه مرة أخرى .

فهو لا يقوم بدراسة السوق ليجعل من دراسته هذه مجرد وسيلة تمنحه طريقة منهجية للربح , بل ليجعلها وسيلة إما لتجنب الألم , أو ليثبت شيئا لا علاقة له إطلاقا بمسألة النظر إلى السوق بنظرة موضوعية .

هو لا يدرك ذلك , و لكنه بمجرد أن يفترض أن معرفة شيء ما عن السوق قد تحميه من الشعور بالألم , أو قد تساعده على إرضاء رغبته في الانتقام , أو في إثبات شيء ما , بمجرد افتراض ذلك يكون قد حكم على نفسه بالخسارة .

في الواقع فما قام به هو خلق معضلة معقدة ,

فهو يتعلم كيف يميّز و يفهم أنماط السلوك الجماعية للسوق , و هذا شيء جيد , و يمنح شعورا جميلا حتى .

هو يشعر بالإلهام لأنه يفترض أنه يتعلم عن الأسواق لكي يصبح رابحا .

ونتيجة لذلك , فإنه إجمالا سيمضي في بحث معرفي , فيتعلم عن خطوط الاتجاه , نماذج الرسم البياني , الدعم و المقاومة , الشموع , ملامح السوق , الرسم البياني للنقطة و الخط , موجات إليوت , تصحيحات فايبوناتشي , مؤشرات التذبذب , القوة النسبية , الستوكاستيك , و غيرها الكثير من الأدوات الفنية التي لا يتسع المجال لذكرها .

لكن الغريب , أنه على الرغم من أن معرفته قد زادت , فإنه يجد نفسه يواجه مشاكل جديدة أثناء تنفيذه لصفقاته .

فهو يتردد , و يشكك في نفسه , أو يمتنع عن تنفيذ أي صفقة , على الرغم من ظهور الكثير من الإشارات الواضحة التي تخبره أن يقوم بتنفيذها .

فيشعر بالإحباط الشديد , و حتى الجنون , لأن ما يحصل غير منطقي أبدا .

فقد فعل ما يتوجب عليه فعله لقد تعلم ليجد أنه كلما تعلم أكثر , كلما قلت استفادته مما تعلمه .

لن يصدق أبدا أنه قام بعمل خاطئ عندما كرّس نفسه للتعلم , و لكنه ببساطة تعلّم للأسباب الخاطئة .

لن يكون قادرا أبدا على التداول بفعالية إذا كان يحاول أن يثبت أي شيء فيما يتعلق بهذا الأمر .

فإذا شعر أنه يجب عليه أن يربح , أو يجب عليه أن يكون على صواب , أو شعر أنه لا يجب أن يخسر أو لا يجب أن يكون على خطأ , فسوف يتلقى و ينظر إلى فئات معلومات السوق على أنها معلومات مؤلمة له .

بعبارة أخرى , أنت سوف تنظر لأي معلومات يولدها السوق و تتعارض مع سعادتك , على أنها معلومات مؤلمة , لكن المعضلة أن عقولنا مصممة بحيث تتفادى و تبعد الألم الجسدي و النفسي , و التعلم عن الأسواق لن يصلح الآثار السلبية التي تتركها آليات تجنيبنا الألم على تداولنا .

الجميع يفهم كيفية تجنب الألم الجسدي , فإذا وضعت يدك بدون قصد على موقد ساخن , فإن يدك ستبتعد عن الحرارة تلقائيا , إنها ردة فعل غريزية .

و لكن , عندما يتعلق الأمر بتجنب الألم النفسي و العواقب السلبية التي يخلقها , خاصة للمتداولين , فالقليل من الناس يفهمون الديناميكيا وراء ذلك .

من الهام جدا لتقدمك في تداولك أن تفهم هذه الآثار السلبية, و أن تتعلم كيف تتحكم بنفسك شعوريا و إراديا بطريقة تساعدك على تحقيق أهدافك .

عقولنا لديها عدة أساليب لحمايتنا من المعلومات التي تعلمنا أن ندركها و نفهمها على أنها معلومات مؤلمة لنا .

على سبيل المثال , على مستوى شعوري واعي لدينا , يمكننا أن نبرر , أو نسوغ , أو نخلق سببا لنبقى في صفقة خاسرة .

بعض الطرق التقليدية الأخرى لكي نبقى في الصفقة الخاسرة هي بأن نتصل بأصدقائنا المتداولين , أو نكلّم سمسارنا , أو ننظر إلى مؤشرات لم نستخدمها سابقا , كل ذلك لغرض صريح و هو جمع معلومات غير مؤلمة من أجل إنكار صحة المعلومات المؤلمة .

أما على المستوى اللاشعوري أو اللاواعي , فإن عقولنا تلقائيا ستغيّر , أو تحرّف , أو تستبعد معلومات من وعينا , و بعبارة أخرى , فنحن لا نعرف في مستوى الوعي الشعوري لدينا بأن آليات تجنيبنا الألم تقوم باستبعاد أو تغيير أو تحريف المعلومات التي يقدمها لنا السوق .

فكّر في حالة تكون فيها في صفقة خاسرة , حيث يقوم السوق بتشكيل قمم متصاعدة و قيعان متصاعدة , أو قمم هابطة و قيعان هابطة , وذلك بعكس اتجاه صفقتك ,

بينما ترفض الاعتراف بأنك في صفقة خاسرة لأنك ركزت كل انتباهك على حركه السعر التي تتحرك في مصلحتك ,

و لنقل أنه وسطيا , فإن تكة سعريه واحدة فقط تكون في مصلحتك من بين كل أربع أو خمس تكات سعريه ,

لكن ذلك غير مهم بالنسبة لك لأنه في كل مرة تحصل على تكة في صالحك , فإنك تقتنع بأن السوق قد عكس اتجاهه و بدأ يعود في اتجاه صفقتك .

ولكن بدلا من ذلك فالسوق يتابع حركته معاكسا لصفقتك ,

في مرحلة ما , تصبح قيمة خسارتك بالدولار ضخمة جدا إلى درجة أنه لا يمكنك إنكارها فتقوم بإغلاق الصفقة أخيرا .

و تكون ردة الفعل الأولى للمتداولين عامة عندما يراجعون صفقة كهذه هي "لماذا لم أقم ببساطة بإقفال صفقتي على خسارة ثم أعكس الصفقة ؟" .

إن الفرصة لفتح صفقة في الاتجاه المعاكس كانت سهلة التمييز لو لم يكن هناك شيء على المحك .

لكننا كنا عميانا عن هذه الفرصة عندما كنا داخل الصفقة , لأنه في ذلك الوقت فالمعلومات التي كانت تشير لوجود الفرصة (الفرصة للدخول في اتجاه معاكس لصفقتنا) تم تعريفها على أنها معلومات مؤلمة , فقمنا بحجبها عن وعينا .

عندما بدأ متداولنا الافتراضي تداوله بادئ الأمر , كان مستمتعا , و كان في حالة عقلية مريحة و لا مبالية , لم يكن لديه خطة شخصية و لاشيء ليثبته .

طالما كان يربح كان ينفذ صفقاته من منظور "دعونا نرى ما الذي سيحصل" , و كلما ربح أكثر , كلما قل في نظره احتمال خسارته .

و عندما يتعرض للخسارة في نهاية الأمر , يكون حينها في حالة عقلية أبعد ما تكون عن توقع الخسارة .

و بدلا من أن يفترض أن سبب ألمه كان توقعه الخاطئ حول ما كان يجب على السوق أن يفعله أو لا يفعله , فإنه يلقي باللوم على السوق , و يرى أن إصلاح ذلك يتم باكتساب المعرفة عن السوق , و بذلك يمكنه أن يمنع مثل هذه التجارب من أن تتكرر .

بعبارة أخرى , لقد قام بتحول جوهري مفاجئ في منظوره , تحول من اللا مبالاة إلى منع الألم عبر تجنب الخسائر .

المشكلة أن منع الألم عبر تجنب الخسائر هو أمر لا يمكن تحقيقه .

فالسوق يولد أنماط سلوكية و هذه الأنماط تكرر نفسها , و لكن ليس كل مرة .

لذلك أكرر , لا يوجد طريقة ممكنة لنتفادى الخسارة أو لنتفادى أن نكون مخطئين .

و متداولنا لن يستشعر حقائق التداول هذه , لأن هناك قوتين كسريتين تدفعانه إلى الأمام و هما :

(1) أنه يرغب بشدة أن يستعيد ذلك الشعور بالربح .

(2) أنه متحمس للغاية لكل معارف السوق التي يكتسبها .

لكن ما لا يدركه أنه على الرغم من حماسته هذه , فإنه عندما ينتقل من الحالة العقلية المريحة اللا مبالية إلى حالة من التفكير بالمنع و التفادي و التجنب , فإنه بذلك ينتقل من الموقف السلوكي الإيجابي إلى السلبي .

فهو لم يعد يصب تركيزه على الربح فحسب , و إنما على كيفية تفاديه الألم عن طريق منع السوق من إيذائه مرة أخرى .

هذا النوع من المنظور السلبي لا يختلف أبدا عن حالة لاعب تنس أو لاعب غولف يصب تركيزه على محاولة عدم ارتكاب خطأ ما , فكلما حاول أكثر , كلما ارتكب أخطاء أكثر .

ولكن , هذا النمط من التفكير يمكن تمييزه بشكل أسهل بكثير في الألعاب الرياضية , لأنه في الألعاب الرياضية هناك علاقة أوضح بين تركيز المرء و بين نتائجه .

أما في التداول فهذه العلاقة يمكن أن تُحجب و يكون من الأصعب ملاحظتها نتيجة للمشاعر الإيجابية التي تتولد عند اكتشاف معلومات جديدة في بيانات و سلوك السوق ,

أي بما أنه يشعر بشعور جيد , فليس هناك من سبب يدعوه لأن يشتبه بوجود خطأ ما ,

إلا أنه إلى نفس الدرجة _التي يركز فيها على تجنب الألم_ فإلى تلك الدرجة سيخلق نفس التجارب التي كان يحاول تجنبها .

بعبارة أخرى , كلما شعر أكثر أنه يجب عليه أن يربح و أن لا يخسر , كلما قلّ تحمله لأية معلومة تشير إلى أنه لا يحصل على ما يريده ,

و كلما زادت المعلومات التي يمكنه حجبها , كلما قلت قدرته على رؤية الفرص ليستغلها في مصلحته بأفضل شكل .

فالتعلم أكثر و أكثر عن الأسواق من أجل تفادي الألم فقط سوف تفاقم مشاكله , لأنه كلما تعلم أكثر , كلما زادت و بشكل طبيعي توقعاته من الأسواق ,

مما يزيد من ألمه عندما لا تقوم الأسواق بدورها كما يراه هو .

لقد خلق و من دون قصد حلقة مفرغة , حيث كلما تعلم أكثر , كلما ضعف و وهن أكثر , و كلما ضعف أكثر , كلما شعر أنه مجبر على أن يتعلم أكثر .

و ستستمر هذه الحلقة المفرغة إلى أن يعتزل التداول باشمئزاز , أو أن يعترف بأن السبب الجذري لمشاكل تداوله هو منظوره , وليس قلة علمه و معرفته بالسوق .

▪ الرابحون, الخاسرون , المزدهرون , و المخفقون .

يستغرق الأمر بعضا من الوقت قبل أن يستسلم معظم المتداولين أو يكتشفوا المصدر الحقيقي لنجاحهم .

و في أثناء ذلك , يتمكن بعض المتداولين من تحقيق بعض النجاح في تداولهم , بما يكفي ليدخلوا إلى ما يسمى عموما ب "دورة الازدهار و الإخفاق" .

و على العكس مما استنتجه بعضكم من مثال المتداول المبتدئ , فليس جميع المتداولين يكون لديهم موقف سلوكي سلبي ضمني ليكون محكوما عليهم بالخسارة المؤبدة ,

نعم , صحيح أن بعض المتداولين يخسرون باستمرار , و غالبا حتى يخسروا كل شيء أو يعتزلوا التداول لأنهم لا يستطيعون أن يتحملوا الألم النفسي أكثر من ذلك .

لكن , هناك أيضا العديد من المتداولين الذين يكونون طلابا عنيدين و لديهم موقف سلوكي رابح بما يكفي عند دخولهم السوق , بحيث أنهم على الرغم من الصعوبات الكثيرة , فإنهم يتعلمون في نهاية المطاف كيف يكسبون المال ,

و لكن , و أنا أريد أن أؤكد على هذه النقطة , لقد تعلم هؤلاء كيف يكسبون المال بصورة مؤقتة فقط , فهم لم يتعلموا بعد كيف يواجهون الآثار السلبية للغبطة و الفرح الشديد ,

و لم يتعلموا كيف يعالجون إمكانية الأذى الذاتي .

فالغبطة و أذى الذات هما قوتان نفسيتان عنيفتان سيكون لهما تأثير سلبي للغاية على محصلتك النهائية , و لكن لا يجب أن تشغل بالك بهما إلى أن تبدأ بالربح , أو تبدأ بالربح بشكل مستمر , و تلك مشكلة كبيرة .

فعندما تربح , فالمرجح أنك لن تشغل بالك بأي شيء قد يمثل مشكلة محتملة فيما بعد , خاصة إذا كان هذا الشيء يمنحك شعورا جميلا كالغبطة , أي أنك لن تشغل بالك بأن الغبطة قد تكون مشكلة .

إحدى الميزات الأساسية للغبطة أنها تخلق لديك شعورا بالثقة المطلقة بالنفس , حيث يكون احتمال حدوث أي خطأ بنظرك هو احتمال معدوم .

و على النقيض من ذلك , فالأخطاء التي تنتج عن الأذى الذاتي يكون لها جذور و أصول في الصراعات الداخلية التي يعاني منها المتداولين حول استحقاقهم للمال و الفوز أو عدمه .

فعندما تربح تكون أكثر عرضة لارتكاب الأخطاء , كالتداول أكثر من اللازم , و فتح صفقات بأحجام كبيرة جدا , و انتهاك القواعد الخاصة بك ,

أو بشكل عام التداول و كأنك لست بحاجة لضوابط حكيمة تضبط سلوكك .

حتى أنك قد تبالغ في التفكير إلى درجة أن تعتبر نفسك السوق بحد ذاته .

و لكن , نادرا ما يوافقك السوق في ذلك , و عندما يخالفك , سوف تتأذى , لأن الخسارة و الألم النفسي أمران مؤثران جدا .

سوف تعيش الازدهار , ثم يليه إخفاق لا مفر منه .

إذا كان عليّ أن أصنف المتداولين بناء على نتائجهم التي يحققونها , فسوف أضعهم في ثلاث فئات رئيسية .

المجموعة الأصغر , ربما أقل من 10 بالمائة من المتداولين النشطين , هي مجموعة الرابحين باستمرارية (بثبات -بتجانس-باتساق) ,

هؤلاء لديهم منحنى بياني لرصيدهم صاعد بثبات مع انحدارات بسيطة نسبيا .

هذه الانحدارات (التراجعات) التي يمرون بها هي نوع من الخسائر الطبيعية التي يتعرض لها أي نظام تداول .

و هؤلاء لم يتعلموا كيف يكسبون المال فحسب , و لكنهم أيضا لم يعودوا عرضة للقوى النفسية التي تتسبب بدورة الازدهار و الإخفاق .

المجموعة الثانية , و التي تحوي ما بين 30 إلى 40 بالمائة من المتداولين النشطين , هي مجموعة الخاسرين باستمرارية .

المنحنى البياني لرصيد هؤلاء يكون صورة طبق الأصل عن منحنى الرابحين باستمرارية و لكن في الاتجاه المعاكس _أي الكثير من الصفقات الخاسرة التي يتخللها بعض الصفقات الرابحة كل حين_ .

و بغض النظر عن طول فترة تداول هؤلاء , فهناك الكثير من الأمور المتعلقة بالتداول لم يتعلموها .

فهم إما يعانون من أوهام حول طبيعة التداول , أو أنهم مدمنين على التداول بشكل يجعل من المستحيل عليهم عمليا أن يكونوا رابحين .

المجموعة الأكبر , وهي ال 40 إلى 50 بالمائة الباقية من المتداولين النشطين , هم "المزدهون و المخفقون" .

لقد تعلموا كيف يكسبون المال , ولكنهم لم يتعلموا أن هناك جسدا متكاملا من مهارات التداول التي يجب إتقانها لكي يحافظوا على المال الذي يكسبونه .

و نتيجة لذلك , فالمنحنيات البيانية لرصيدهم تبدو كجولات قطار الملاهي , حيث يكون هناك انحناءة بسيطة معتدلة و منها إلى هبوط حاد , ثم انحناءة بسيطة معتدلة أخرى و منها إلى هبوط حاد آخر , و دورة قطار الملاهي هذه تستمر إلى ما لانهاية .

لقد عملت مع العديد من المتداولين المحترفين الذين حققوا سلاسل لا تصدق من الصفقات الرابحة , و أحيانا كانت تمضي شهور دون أن يمروا بيوم خاسر واحد ,

و تحقيقهم لخمسة عشر صفقة أو حتى عشرين صفقة رابحة متتالية ليس أمر غريبا بالنسبة لهم .

و لكن بالنسبة للمزدهرين و المخفقين, فهذه السلاسل الرابحة تنتهي دائما بنفس الطريقة تنتهي بخسائر فادحة نتيجة للغبطة أو للتخريب الذاتي

إذا كانت الخسائر نتيجة للغبطة, فلا يهم حقا ما هو شكل السلسلة سواء كانت عدد من الصفقات الرابحة المتتالية , و صعود ثابت في الرصيد , أو كانت حتى صفقة رابحة واحدة

حيث يبدو أنه لكل شخص عتبة مختلفة عن الآخر تبدأ عندها الثقة المفرطة أو الغبطة بالسيطرة على عملية تفكيره .

و بكل الأحوال , بمجرد أن تسيطر الغبطة , يصبح المتداول في ورطة كبيرة .

في حالة الغبطة أو الثقة المفرطة , لا يمكنك تصوّر أو إدراك أي خطر لأن الغبطة تجعلك تعتقد أنه لا يمكن حدوث أي خطأ على الإطلاق , و إذا كان من غير الممكن حدوث أي خطأ ,

فليس هناك حاجة لأي قواعد أو ضوابط لتضبط سلوكك ,

و بالتالي فزيادة حجم الصفقة أكثر من المعتاد ليس أمرا مغريا فحسب , و إنما مُلِح أيضا .

و على أية حال , حالما تفتح صفقة بحجم أكبر من المعتاد , تصبح في خطر , فكلما زاد حجم الصفقة , كلما زاد الأثر المالي للتقلبات الصغيرة في السعر على رصيدك .

إذا دمجت الأثر المالي (الأكبر من المعتاد) الناجم عن حركة السعر في اتجاه مخالف لصفقتك , مع اعتقادك الجازم بأن السوق سيقوم بالضبط بما تتوقعه , فستصبح في وضع بحيث أن كل تكة سعريه في اتجاه معاكس لصفقتك ستجعلك في حالة من "تجمّد العقل" و تصبح مشلولا .

عندما تسحب نفسك من الصفقة سالما في نهاية الأمر , ستكون مذهولا و مصابا بالدوار , و مخذولا , و تشعر بالخيانة , و سوف تتساءل كيف لأمر مثل هذا أن يحصل .

في الحقيقة , لقد تمت خيانتك من قبل عواطفك الخاصة بك .

و على أية حال , إذا كنت لا تعرف أو لا تفهم الديناميكيا الضمنية التي وصفتُها للتو , فلن يكون لديك خيار آخر سوى إلقاء اللوم على السوق .

و إذا آمنت أن السوق هو من فعل بك ذلك , ستشعر بأنك مجبر أن تتعلم أكثر عن السوق من أجل أن تحمي نفسك ,

و كلما تعلمت أكثر , كلما زادت و بشكل طبيعي ثقتك في قدرتك على الربح .

و بينما تزداد ثقتك من المرجح أنك عند مرحلة معينة ستتجاوز العتبة فتسيطر عليك الغبطة من جديد و تبدأ الدورة من جديد و هكذا .

الخسائر التي تنجم عن تخريب الذات يمكنها أن تسبب نفس الضرر السابق , و لكنها عادة ما تكون أكثر مكرا بطبيعتها .

إن ارتكابك أخطاء كالقيام بالبيع بدلا من الشراء أو بالعكس , أو انغماسك في نشاط مشتِت لك في أكثر الأوقات الغير ملائمة لذلك هي أمثلة تقليدية عن كيف يحرص بعض المتداولين على أن لا يربحوا .

لماذا قد لا يريد شخص ما أن يربح ؟

صدقا إنه ليس سؤال عما يريده شخص ما , لأني أؤمن بأن جميع المتداولين يريدون أن يربحوا ,

و مع ذلك , فكثيرا ما يكون هناك صراعات داخل المتداول بشأن الربح , و أحيانا تكون هذه الصراعات قوية جدا إلى درجة أننا نجد سلوكنا في صراع مباشر مع ما نريده .

هذه الصراعات قد تنبع من التربية الدينية , أو من أخلاقيات العمل أو من أنواع معينة من الصدمات في الطفولة ,

و إذا وُجِدت هذه الصراعات , فهذا معناه أن بيئتك العقلية لا تتماشى كليا مع أهدافك .

بعبارة أخرى , ليست جميع أجزائك تهدف إلى تحقيق نفس الغرض .

لذلك , لا يمكنك الافتراض بأنه لديك القدرة على أن تعطي نفسك كمية غير محدودة من الأموال لمجرد أنك تعلمت كيف تتداول , و أن المال موجود هناك بانتظارك لتأخذه .

أحد سماسرة العقود الآجلة في إحدى كبرى شركات الوساطة علّق ذات مرة أنه عندما يتعلق الأمر بزبائنه , فإنه يعيش وفقا للشعار الذي يقول بأن كل متداولين السلع هم على وشك ترك التداول , و أن وظيفته هي إبقائهم سعداء إلى حين مغادرتهم .

لقد قال ذلك مازحا , و لكن هناك الكثير من الحقيقة في عبارته هذه .

من الواضح أنه , إذا كنت تخسر مالا أكثر مما تجني , فلا يمكنك النجاة , و لكن الأمر الأقل وضوحا , و أحد أسرار النجاح , هو أنك إذا ربحتَ , ستبقى رغم ذلك على وشك الاعتزال ,

حيث أنك إذا ربحت بدون أن تتعلم كيف تخلق توازنا سليما بين الثقة و ضبط النفس , أو لم تتعلم كيف تميز و تعالج أي إمكانية موجودة لديك لتدمير ذاتك , فعندها ستخسر عاجلا أو آجلا .

إذا كنتَ ممن يعيشون دورة الازدهار و الإخفاق , ففكر فيما يلي :

إذا أتيح لك أن تعيد تنفيذ كل صفقة خاسرة كانت ناتجة عن الخطأ أو التهور , فكم من المال كنت ستملك الآن ؟

و بناء على هذه النتائج المعاد حسابها , كيف كان سيبدو المنحنى البياني لرصيدك ؟

أنا واثق أن الكثير منكم كان سيندرج في فئة الرابحين باستمرار .

الآن فكر , كيف كانت ردة فعلك على خسائرك عندما حصلت , هل تحملت كامل المسؤولية عنها ؟

هل حاولت أن تفكر كيف يمكنك تغيير منظورك , موقفك , تصرفاتك ؟ أم أنك نظرت إلى السوق و تساءلت ما الذي يمكنك تعلمه أكثر عنه لكي تمنع حدوث شيء كهذا ثانية ؟

من الواضح أن السوق ليس له علاقة بقابليتك للتهور , و ليس له أي علاقة أيضا بالأخطاء التي ترتكبها نتيجة لصراعاتك الداخلية حول ما إذا كنت تستحق المال أم لا .

ربما أحد أصعب المفاهيم على المتداولين ليستوعبوها بنجاح , أن السوق ليس هو من يخلق طباعك و مواقفك السلوكية ولا حالتك العقلية , فالسوق ببساطة يعمل كمرآة تعكس ما بداخلك

فإذا كنت تشعر بالثقة فليس السبب في ذلك أن السوق هو من يمنحك ذلك الشعور , و إنما السبب أن معتقداتك و مواقفك السلوكية مصطفة مع بعضها البعض بطريقة تتيح لك أن تتقدم لتخوض تجربة ما , و لتتحمل المسؤولية عن نتائجك , و تستخرج الحكمة و البصيرة المتاحة

وأنت تحافظ على حالتك العقلية المليئة بالثقة لأنك تتعلم باستمرار .

و على النقيض من ذلك , إذا كنت غاضبا و خائفا , فالسبب في ذلك أنك تعتقد و لدرجة ما بأن السوق هو من يصنع نتائجك , وليس العكس .

و في النهاية , إن أسوأ العواقب الناجمة عن عدم تحملك للمسؤولية هي أن ذلك يبقيك في دائرة من الألم و الاستياء , كيف يتم ذلك ,

فكر في الأمر للحظة , إذا لم تكن مسؤولا عن نتائجك :

- إذاً بإمكانك عندها أن تفترض أنه ليس عليك أن تتعلم أي شيء , و أنه يمكنك أن تبقى كما أنت تماما ,

لن تتطور و لن تتغير, و نتيجة لذلك ستتلقى جميع الأحداث بنفس الطريقة, و بالتالي ستكون ردة فعلك عليهم بنفس الطريقة أيضا , و ستحصل على نفس النتائج المخيبة و الغير مرضية

أو يمكنك أن تفترض أن الحل لمشاكلك يكمن بأن تكتسب المزيد من معارف وعلوم السوق .

لطالما كان التعلم خُلقا و فضيلة , و لكن في هذه الحالة إذا لم تتحمل المسؤولية عن مواقفك و عن منظورك , فإنك بذلك تتعلم شيئا قيما و لكن للسبب الخاطئ , مما يجعلك تستخدم ما تعلمته بطرق غير مناسبة ,

و بدون أن تدرك , ستستخدم معرفتك هذه لتتجنب تحمّل المسؤولية عن المخاطر , وفي أثناء هذه العملية , سوف ينتهي بك الأمر بخلق نفس الأشياء التي كنت تحاول تفاديها أساسا ,

مما يبقيك في دائرة الألم و الاستياء .

و مع ذلك , هناك فائدة واحدة ملموسة يمكن اكتسابها من لومك للسوق على ما كنت تريده و لم يتحقق ,

وهي أنه يمكنك أن تحمي نفسك مؤقتا فقط من النقد الذاتي القاسي , و أنا أقول "مؤقتا فقط" لأنك عندما تنقل المسؤولية من عاتقك إلى عاتق السوق فإنك _و بنفس وقت حمايتك لنفس من النقد الذاتي_ تقوم أيضا بعزل نفسك عن كل ما يجب عليك تعلمه من هذه التجربة ((لتحمي نفسك دائما من النقد الذاتي القاسي)) .

تذكّر تعريفنا للموقف السلوكي الرابح : هو توقع إيجابي لجهودك المبذولة , مع قبولك بـأنه مهما كانت النتائج التي ستحققها فهي انعكاس مثالي لمستوى تطورك و لما يجب أن تتعلم القيام به بشكل أفضل .

إذا قمت بنقل اللوم أو المسؤولية من عاتقك إلى عاتق السوق من أجل أن تحجب المشاعر المؤلمة الناتجة عن تأنيبك و لومك لنفسك , فسيكون كل ما قمت به هو وضع ضمادة طبية ملوثة على الجرح ,

قد تظن أنك عالجت المشكلة, و لكن المشكلة ستطفو على السطح لاحقا , وبشكل أسوأ من ذي قبل .

لابد للمشكلة من أن تظهر ثانية , لأنك ببساطة لم تتعلم أي شيء يمهد الطريق للتفسيرات الجديدة التي ستؤدي إلى تجربة مُرضية أكثر .

هل تساءلت يوما لماذا يكون عدم جنيك لأرباح متحققة أمرا مؤلما أكثر من تعرضك للخسارة ؟

عندما نخسر , يكون هناك عدد من الأساليب التي نستطيع بواسطتها أن ننقل اللوم من على عاتقنا إلى عاتق السوق فلا نتحمل المسؤولية عما حصل ,

و لكن عندما نترك أرباح متحققة دون أن نجنيها , فلا يمكننا حينها أن نلوم السوق , فالسوق لم يفعل أي شيء سوى أنه أعطانا ما نريده بالضبط , و لكن لسبب ما , كنا غير قادرين على التصرف بناء على الفرصة بالشكل الملائم .

بعبارة أخرى , ليس هناك مبرر منطقي يجعل ألمنا يزول .

أنت لست مسؤولا عما يفعله أو لا يفعله السوق , و لكنك مسؤول عن كل شيء آخر ينتج عن أنشطة تداولك .

فأنت مسؤول عما تعلمته , و كذلك عن كل ما لم تتعلمه بعد , و ينتظر أن يتم اكتشافه من قبلك

إن الوسيلة الأكثر فعالية لتكتشف ما تحتاجه لكي تكون متداولا ناجحا هي بتطوير موقف سلوكي رابح , لأن الموقف الرابح هو عبارة عن نظرة إبداعية كامنة ,

و الموقف السلوكي الرابح لا يخبرك بما يجب عليك أن تتعلمه فحسب , و لكنه يُنتج أيضا نمط التفكير الأكثر مساعدة لك في اكتشاف شيء لم يكتشفه أحد غيرك .

إن تطوير الموقف السلوكي الرابح هو مفتاح نجاحك .

و المشكلة بالنسبة للكثير من المتداولين أنهم إما يعتقدون أنهم يمتلكون واحدا أساسا , لكنهم في الحقيقة لا يمتلكونه ,

أو أنهم يتوقعون من السوق أن يقوم بتطوير هذا الموقف لهم من خلال منحهم صفقات رابحة

أنت بنفسك المسؤول عن تطوير موقفك السلوكي الرابح , فالسوق لن يقوم بذلك نيابة عنك ,

و أنا أريد أن أشدد قدر الإمكان على نقطة أنه , لا يمكن لتحليل السوق مهما كان مقداره , أن يعوّض عن تطويرك لموقف سلوكي رابح , إذا كنت تفتقد إليه .

إن فهم الأسواق سوف يمنحك الأفضلية التي تحتاجها لتحقق بعض الصفقات الرابحة , و لكن هذه الأفضلية لن تجعلك رابح مستمر إذا لم تمتلك موقف سلوكي رابح .

بالتأكيد سيقول البعض بأن بعض صفقاتهم تخسر لأنهم لا يعرفون ما فيه الكفاية عن الأسواق فيختارون الصفقة الخاطئة ,

بقدر ما تبدو هذه الفكرة منطقية و مقبولة , فقد علمتني تجاربي أن المتداولين ذوي الموقف السلوكي الخاسر يختارون الصفقات الخاطئة أيضا مهما بلغت معرفتهم عن الأسواق .

و في الحالتين فالنتيجة هي نفسها أنهم يخسرون .

أما على الجهة المقابلة , فالمتداولون أصحاب الموقف السلوكي الرابح الذين لا يعرفون أي شيء فعليا عن الأسواق يمكنهم اختيار الصفقات الرابحة , وإذا كانوا يعرفون الكثير عن الأسواق , فيمكنهم اختيار صفقات رابحة أكثر .

إذا أردتَ تغيير طريقة معايشتك للأسواق من الخوف إلى الثقة , و إذا أردت تغيير نتائجك من منحنى بياني غير منتظم للرصيد إلى منحنى بياني صاعد بثبات , فالخطوة الأولى لذلك هي تبني المسؤولية , و التوقف عن توقع أن الأسواق ستمنحك أي شيء أو ستقوم بأي شيء من أجلك ,

فإذا عالجت هذه النقطة و تقدمت بحيث تقوم بكل ذلك بنفسك أنت , فلن يستطيع السوق أن يكون خصمك بعد ذلك .

إذا توقفت عن محاربة السوق , و هذا يعني عمليا أن تتوقف عن محاربة نفسك , فسوف تذهل للسرعة التي ستكتشف فيها ما يجب عليك تعلمه بالضبط , و للسرعة التي ستتعلمه فيها

فتحمّل المسؤولية هو حجر الزاوية في الموقف السلوكي الرابح .

نهاية الفصل 3

الفصل الرابع

الثبات (الاستمرارية - الاتساق) هو حالة عقلية

أتمنى أنه و بعد قراءتك للفصول الثلاثة الأولى قد توصلت إلى قناعة مفادها أن مجرد تصرفك بناء على قدرة (إمكانيات) المتداول فقط لا يعني بأنك تعلمت الطرق المناسبة للتفكير بما تفعل , و كما أكدتُ عدة مرات فإن الذي يميز أفضل المتداولين عن البقية ليس هو ما يفعلونه ولا متى يفعلونه , بل هو كيف يفكرون فيما يفعلونه , وكيف يفكرون متى سيفعلونه ,

إذا كان هدفك أن تتاجر كمحترف وتكون رابح باستمرارية إذا يجب عليك أن تبدأ من فرضية أن الحلول تكمن في عقلك وليس في السوق ,

الاتساق هو حالة ذهنية لها في جوهرها إستراتيجيات تفكير ذات نمط معين , إستراتيجيات التفكير هذه فريدة من نوعها في التداول ,

إن تحقيق عدة صفقات رابحة يمكن أن يقنع أيا كان أن التداول سهل ,

تذكر تجاربك , ارجع بذاكرتك إلى تلك الصفقات التي جعلت أموالا كثيرة تتدفق إلى حسابك بينما كان كل ما قمت به هو اتخاذ قرار بسيط بالشراء أو البيع .

الآن امزج الشعور الإيجابي جدا الذي شعرت به عندما ربحت امزجه مع شعورك عندما حصلت على مال دون جهد عندها من المستحيل تقريبا أن لا تصل إلى استنتاج بأن ربح المال هو أمر سهل على المتداول .

ولكن إذا كان الأمر كذلك , إذا كانت المتاجرة سهلة لهذه الدرجة فلماذا من الصعب جدا إتقانها ؟ لماذا العديد من المتداولين والذين هم في قمة الذكاء يتصارعون مع هذا التناقض الواضح ؟ (التناقض أن الربح سهل ولكن لا يمكن تحقيقه)

إذا كان التداول بهذه السهولة حقا و المتداولون يعرفون ذلك _لأن لديهم تجارب مباشرة عن مدى سهولة و قلة الجهد الذي تحتاجه إذا كيف يعقل أنهم لا يستطيعون أن يطبقوا ما تعلموه عن الأسواق التي عملوا فيها مرارا وتكرارا ؟

بعبارة أخرى , كيف نفسر التناقض بين ما نؤمن به حول التداول وبين نتائج تجارتنا الفعلية عبر الوقت ؟

- ### التفكير في التداول

جميع الإجابات تكمن في الطريقة التي نفكر فيها بشأن التداول , المفارقة هي أن التداول يكون أكثر متعة و أقل جهدا كلما قلت خبرتك فيه , ولكن معايشتك الدائمة لهذه النوعية من الصفات (أي من المتعة وقلة الجهد المبذول في التداول) معايشتك هذه تابعة لوجهة نظرك أو لمعتقداتك أو لطباعك أو للتركيبة العقلية الخاصة بك , اختر المصطلح الذي يعجبك فجميعها تشير إلى نفس الشيء .

الربح والاستمرارية في الربح هي حالة عقلية , تماما كما السعادة و المتعة والرضا هي حالات عقلية .

إن حالتك العقلية هي نتاج قناعاتك وطباعك ,

يمكنك محاولة خلق الاستمرارية و الاتساق لديك بدون أن تملك القناعات والطباع المناسبة لذلك , ولكن نتائج ذلك ستكون مثلها مثل نتائج محاولتك أن تكون سعيدا بدون أن يكون هناك ما يسعدك , فحينما لا تحصل على المتعة سيكون من الصعب جدا عليك أن تقتنع نفسك أنك مستمتع .

بالطبع فالظروف يمكن أن تنقلك فجأة إلى حالة من الشعور بالفرح , ولكن هذه الحالة العقلية من الفرح التي وصلت إليها هي نتيجة تغيّر في الظروف الخارجية وليس نتيجة التغير الداخلي في طباعك ,

إذا اعتمدتَ على الظروف والعوامل الخارجية لتجعلك سعيدا (لكي تشعر بالسعادة دائما) فغالبا من غير المحتمل أنك ستكون سعيدا بشكل دائم ,

ومع ذلك يمكنك أن ترفع من احتمالية كونك سعيدا بتطوير نوع المتعة التي ترضي طباعك (بمعنى أصح بتطوير طباعك بحيث ترضى بنوع آخر من المتعة) , و لأكون أكثر تحديدا يمكنك ذلك من خلال العمل على تحييد المعتقدات والمواقف التي تمنعك من الفرح والاستمتاع .

و خلق النجاح باستمرارية و ثبات و اتساق لدى المتداول يكون بنفس المبدأ السابق ,

لا يمكنك الاعتماد على السوق ليجعلك ناجح باستمرار , تماما بنفس مبدأ أنه لا يمكنك الاعتماد على العالم الخارجي ليجعلك سعيدا باستمرار ,

الناس الذين هم حقا سعداء ليس عليهم فعل أي شيء ليجعلوا أنفسهم سعداء, هم فقط أناس سعداء ,

و المتداولون الناجحون باستمرارية هم كذلك أيضا كنتاج طبيعي لما هم عليه بطبيعتهم, ليس عليهم أن يحاولوا أن يكونوا ناجحين باستمرار, هم فقط كذلك.

قد يبدو هذا الفرق نظريا ولكن من الهام جدا أن تفهمه,

فأن تكون مستمرا (متسقا) هو ليس شيئا يمكنك أن تحاول أن تكونه , لأن مجرد محاولتك هذه سوف تُلغى أساسا من قبل عقلك الباطني , وهذا سيبعدك عن العفوية , مما يُنقص من احتمال ربحك ويرفع من احتمال خسارتك .

أفضل صفقاتك كانت سهلة وبدون جهد , ولست أنت من حاول أن يجعلهم بهذه السهولة , هم فقط كانوا كذلك .

لم يكن هناك أي صراع أو تشتت , فقد رأيت بالضبط ما احتجت لرؤيته , و تصرفت بناء على ما رأيته .

كنت في تلك اللحظة جزءا من سيل الفرص , كنت عفويا .

وعندما تكون في حالة من الانسياب مع سيل الفرص فليس عليك أن تحاول أن تقوم بشيء , لأنه في تلك المرحلة كل ما تعرفه عن السوق يكون متاحا أمامك .

وفي تلك المرحلة لا يكون هناك شيء مخفي أو محجوب عن انتباهك , تكون تصرفاتك بدون جهد , لأنه لا يوجد حينها أي تشتيت أو مقاومة .

أما على الجهة المقابلة , فإن محاولتك للانسياب مع سيل الفرص ولأن تكون عفويا _ تشير إلى مواجهتك درجات معينة من التشتيت و المقاومة , وإلا لكنت قمت بذلك ببساطة دون أن تبذل جهدا محاولا ذلك .

كما أن ذلك يشير أيضا إلى أنك تحاول أن تحصل على ما تريده من السوق .

الآن , في حين أنه يبدو من الطبيعي أن نفكر بهذه الطريقة , أي يبدو أنه من الطبيعي أن نحاول , إلا أن طريقة التفكير هذه تواجه العديد من العقبات , فأفضل المتداولين يبقون في حالة من العفوية لأنهم لا يحاولون الحصول على أي شيء من السوق , إنهم ببساطة يجعلون أنفسهم جاهزين للاستفادة مما يوفره السوق لهم في أي لحظة ,

و هناك فرق كبير بين هذين المنظورين .

في الفصل الثالث أوضحت بإيجاز كيف أن عقولنا مصممة لتتجنب كل من الألم المادي والألم العاطفي , فإذا تداولت من مبدأ الحصول على ما تريد وما تتمنى من السوق ,فما الذي سيحصل عندما لا يتصرف السوق كما تريد ؟

آليات الدفاع العقلية الخاصة بك تتنبه وتعترض وترفض , لتعوض عن الفرق بين ما تريده وبين ما تحصل عليه , وذلك لكي لا تعاني من أي ألم عاطفي .

عقولنا مصممة لتحجب بشكل تلقائي المعلومات المهددة لنا , أو لتجد طريقة تطرد بها تلك المعلومات وذلك لكي تحمينا من الانزعاج العاطفي الذي نشعر به بشكل طبيعي عندما لا نحصل على ما نريد .

أنت لن تدرك ذلك في لحظتها , ولكنك سوف تنتقي و تختار المعلومات التي تتفق مع توقعاتك فقط , وذلك حتى تحافظ على حالتك العقلية خالية من الألم .

إضافة إلى ذلك , فإنك أثناء محاولتك الحفاظ على حالتك العقلية بدون ألم فأنت أيضا ستخرج نفسك من العفوية لتدخل إلى عالم (كان يمكن أن يكون) و (كان ينبغي) و (كان سيكون) و (فقط لو) ...

فكل ما كان يمكن أن يكون , أو كان ينبغي أن يكون , كان مخفيا لك تلك اللحظة ,

ثم أصبح كل ذلك مؤلما و واضحا ولكن بعد وقوعه , و بعد أن تنتهي الفرصة بوقت طويل .

لكي تكون متسقا يجب عليك أن تتعلم أن تفكر بالتداول بطريقة هي , أنك لم تعد عرضة للعمليات العقلية -الواعية أو اللاواعية -والتي تخفي أو تحجب أو تختار أو تنتقي المعلومات , بحيث تجعلك سعيدا و تعطيك ما تريد , أو بحيث تحاول تجنيبك الألم ,

إن التهديد بالألم يولد خوفا , والخوف هو مصدر **95%** من الأخطاء المحتمل أن ترتكبها , و من المؤكد أنك لن تكون متسقا ولن تختبر العفوية إذا كنت ترتكب الأخطاء باستمرار , وستظل ترتكب الأخطاء طالما أنك خائف من أن ما تريده وما تتوقعه لن يحدث .

أكثر من ذلك , كل ما خططت لفعله كمتداول سوف يُحارب وسيبدو كما لو أنك في صراع ضد السوق أو أن السوق ضدك شخصيا ,

لكن الحقيقة أن كل ذلك يحصل داخل عقلك فقط , فالسوق لا يستقبل المعلومات بل يرسلها , أما أنت فبلا تستقبلها .

ولو كان هناك صراع حقا, فأنت من يتصارع مع مقاومتك الداخلية .

ربما تسأل نفسك الآن كيف أفكر بالتداول بأسلوب جديد بحيث لا أخاف و لا أكون عرضة لعملياتي العقلية التي تمنع وتحجب وتنتقي وتختار المعلومات كما تريد ؟

الجواب هو : تعلم أن تتقبل المخاطرة (الخسارة) .

فهم المخاطرة فعلا

فيما عدا الأمور العديدة المتعلقة بالمسؤولية والتي ناقشناها في الفصل الثالث , لا يوجد في التداول شيء بالغ الأهمية لنجاحك و أُسيء فهمه كمبدأ قبول المخاطر .

كما ذكرت في الفصل الأول فإن معظم المتداولين يفترضون بصورة خاطئة أن مجرد انخراطهم في نشاط ذا طبيعة محفوفة بالمخاطر من فتح وإغلاق الصفقات يفترضون أن هذا هو تقبل المخاطر ,

سوف أكرر أن هذا الافتراض أبعد ما يكون عن الحقيقة , فقبول المخاطر معناه قبول النتائج المترتبة عن صفقاتك بدون أي انزعاج نفسي أو خوف ,

و هذا معناه أنك يجب أن تتعلم أن تفكر في التداول وفي علاقتك بالأسواق بطريقة يكون فيها احتمال الخطأ , والخسارة , وعدم جني كل الأرباح , و تفويت بعض الفرص , هو احتمال وارد دون أن تقوم آليات دفاعك العقلية برفض ذلك , ودون أن تخرجك من حالة العفوية .

فلا فائدة لك من المخاطرة في صفقة إذا كنت خائفا من النتائج , لأن خوفك هذا سوف يؤثر على رؤيتك الخاصة للمعلومات , وعلى سلوكك , بطريقة ستؤدي إلى وقوعك بذات التجربة التي كنت تخاف منها أكثر من أي شيء آخر , نفس التجربة التي كنت تحاول تجنبها أساسا ,

أنا أعرض عليك إستراتيجية تفكير معينة مؤلفة من مجموعة من المعتقدات التي سوف تبقيك مركزا وعفويا في تلك اللحظة , وبهذا الإستراتيجية الجديدة وهذا المنظور لن تحاول أن تحصل على أي شيء من السوق ولن تحاول أن تتجنب أي شيء ,

بدلا من ذلك ستترك السوق يتكشف و يصبح واضحا لك , وستصبح جاهزا للاستفادة من جميع الحالات التي تراها كفرص لك ,

فعندما تجعل نفسك جاهزا للاستفادة من أية فرصة , فإنك لا تفترض أي حدود أو توقعات لسلوك السوق , أنت متقبل لفكرة أن يفعل السوق ما يريد ,

ومع ذلك فأثناء قيام السوق بفعل ما يريد فإنه سيخلق حالات معينة ستراها أنت على أنها فرص , و ستتصرف بناء على هذه الفرص بأفضل ما لديك ,

و حالتك العقلية لن تعتمد على سلوك السوق و لن تتأثر به ,

إذا تعلمت خلق حالة عقلية لا تتأثر بسلوك السوق , فإن صراعك الداخلي سيختفي من الوجود , وعندما يختفي هذا الصراع فإن كل شيء سيصبح سهلا ,

وعندها يمكنك الاستفادة بشكل كامل من كل مهاراتك وتحليلاتك وغيرها لتدرك في نهاية المطاف قدراتك كمتداول .

والتحدي هنا : هو كيف تتقبل مخاطر التداول بدون انزعاج نفسي أو خوف وأنت في نفس الوقت تشعر بالانزعاج والخوف عندما ترى المخاطر؟

بكلمات أخرى , كيف تبقى واثقا من نفسك ولا تشعر بالألم وأنت متأكد تماما أنك ربما تكون على خطأ , وربما تخسر المال , وربما تفوت بعض الفرص , وربما تترك بعضا من ربحك دون أن تجنيه .

كما ترى , إن خوفك وشعورك بعدم الراحة هما شيئان مبرران ومنطقيان , و هذه الاحتمالات الواردة الحدوث من الشعور بالخوف وعدم الراحة تصبح حقيقية لحظة تفكيرك في التفاعل مع السوق ,

ومع ذلك بقدر ما أن هذه الاحتمالات حقيقية لدى جميع المتداولين , فإن ما هو ليس حقيقيا وليس متماثلا لدى الجميع هو معنى أن تكون على خطأ , أو تخسر النقود أو تفوّت بعض الفرص , أو تترك بعض أرباحك دون جنيها .

فالناس لا يتشاركون نفس المعتقدات والطباع في مواجهة هذه الاحتمالات , ولذلك فإننا لانتشارك نفس الحساسية العاطفية ,

بعبارة أخرى , ليس جميع الناس يخافون من نفس الشيء .

قد يبدو هذا بديهيا , لكنني أؤكد لك أنه ليس كذلك , فعندما نخاف فإن الانزعاج العاطفي الذي نشعر به تلك اللحظة يبدو حقيقيا جدا ولاشك فيه , فنفترض بشكل طبيعي أن الجميع يشاركنا واقعنا هذا.

سأعطيكم مثالا ممتازا عما أتحدث عنه , عملت منذ فترة مع متداول كان يعاني من خوف شديد من الثعابين , كان دائم القلق من موضوع الثعابين , وهو لا يتذكر وقتا إلا وكان يعاني فيه من هذا القلق ,

الآن هو متزوج ولديه إبنة عمرها ثلاث سنوات ,

في إحدى الأمسيات عندما كانت زوجته خارج البلدة دُعي هو و ابنته إلى منزل أحد الأصدقاء لتناول العشاء , وبدون علم عميلي هذا كان ابن صديقه يربي عنده ثعبان كحيوان أليف ,

عندما أحضر الطفل ثعبانه ليريه للجميع خاف عميلي وقفز فعليا إلى الجهة الثانية من الغرفة ليبتعد بقدر ما يستطيع عن الثعبان ,

ولكن بالمقابل , كانت ابنته مفتونة بالثعبان , حتى أنها لم تتركه , عندما أخبرني بهذه القصة قال لي بأنه لم يكن مصدوما فقط من المواجهة غير المتوقعة التي حصلت مع الثعبان , ولكن أيضا من ردة فعل ابنته , فهي لم تكن خائفة على عكس ما كان يتوقع ,

شرحت له أن خوفه هذا كان قويا إلى درجة كبيرة , و أن تعلقه بابنته كان كبيرا أيضا بحيث لم يكن له أن يتصور أن ابنته لن تشاركه خوفه من الثعابين بشكل تلقائي .

بعد ذلك أوضحت له بأنه لم يكن من الممكن لابنته أن تشاركه خوفه هذا بأي شكل من الأشكال , إلا إذا كان قد علّمها أن تخاف من الثعابين , أو إذا كانت قد خاضت تجربتها الخاصة المؤلمة المرعبة مع الثعابين ,

أما فيما عدا ذلك , و بدون وجود أي شيء يتعارض مع نظامها العقلي , فالاحتمال الأكبر أن تكون ردة فعلها في أول مواجهة لها مع ثعبان حي هي افتتان محض .

و تماما كما افترض عميلي أن ابنته ستكون خائفة من الثعابين فإن غالبية المتداولين يفترضون أن أفضل المتداولين سيكونون أيضا خائفين من أن يكونوا على خطأ , أو من أن يخسروا نقودا , أو من أن يتركوا أرباحهم دون جنيها .

إنهم يفترضون أن أفضل المتداولين قد حيّدوا مخاوفهم بواسطة كمية كبيرة من الشجاعة والأعصاب الفولاذية وضبط النفس ,

و لكن كباقي الأمور في التداول فما يبدو منطقيا وبديهيا هو ليس كذلك ,

بالتأكيد من الصحيح أن أيا من هذه الصفات (الشجاعة -الأعصاب الفولاذية - ضبط النفس) أو جميعها قد تكون موجودة عند أي متداول محترف ,ولكن ما هو ليس صحيحا أن هذه الصفات تلعب أي دور في تفوقهم و أدائهم ,

كل من الشجاعة المطلوبة و الأعصاب الفولاذية والقدرة على ضبط النفس , تنطوي على تناقض داخلي , بحيث يتم استخدام كل قوة لمواجهة أثر القوة الأخرى ,

فأي درجة من الصراع أو المحاولة أو الخوف المصاحب لتداولك سيبعدك عن أن تكون جزءا من اللحظة و أن تكون عفويا , وبالتالي يخفض من نتائجك ,

بهذه النقطة يميز المتداولون المحترفون أنفسهم عن باقي الحشود .

عندما تتقبل المخاطرة كالمحترفين فلن تنظر إلى أي شيء يفعله السوق على أنه تهديد لك , إذا لم يكن هناك أي تهديد فلا شيء لتخافه ,و إذا لم تكن خائفا فأنت لا تحتاج للشجاعة .

إذا لم تكن متوترا فلماذا تحتاج لأعصاب فولاذية ؟؟

وإذا لم تكن خائفا من أن تتهور لأن آليات انضباطك في مكانها الصحيح فلست بحاجة إلى ضبط نفسك .

بينما تفكر في حيثيات ما أقوله , أريدك أن تبقي شيء في رأسك وهو : قلة قليلة جدا من الناس هم من يبدؤون تداولهم مع المعتقدات والمواقف المناسبة بشأن المسؤولية والمخاطرة , هؤلاء موجودون ولكنهم نادرين ,

أما الباقون جميعا فيمرون بنفس الحلقة المفرغة التي وضحتها في مثال المتداول المبتدئ:

نبدأ بلا مبالاة , ثم نصبح خائفين , وخوفنا هذا يقلل باستمرار من إمكانياتنا .

المتداولون الذين يتمكنون من كسر هذه الحلقة وينجحون في النهاية هم الذين يتعلمون في نهاية المطاف كيف يتوقفون عن التجنب ويبدؤون في تحمل المسؤولية والمخاطرة .

معظم الذين كسروا هذه الحلقة بنجاح لم يصلوا إلى مرحلة التحول هذه في تفكيرهم إلا بعد أن عاشوا الكثير من الألم بسبب الخسائر الكثيرة التي عانوها , والتي كان لها تأثير إيجابي في طرد أوهامهم حول حقيقة التداول .

مع الاحترام لتطورهم و تحولهم هذا , إلا أن الكيفية التي أوصلتهم لهذا التحول ليست ذات أهمية كبيرة , لأنه في أغلب الحالات حصل هذا التحول من دون قصد .

بمعنى آخر , هم لم يكونوا على علم بالتحول الذي كان يستقر في بيئتهم العقلية إلى أن يلمسوا الآثار الإيجابية ,

منظورهم الجديد وضعهم على الطريق الصحيح للتفاعل مع السوق ,

لهذا السبب فقلة من كبار المتداولين يستطيعون أن يفسروا سبب نجاحهم , ماعدا أن يتكلموا في المسلمات مثل اقطع خسائرك و امشي مع الاتجاه .

ما يهمنا الآن أن تفهم أنه من الممكن جدا لك أن تفكر كما يفكر المحترفون , وأن تتداول بدون خوف , على الرغم من أن تجربتك المباشرة كمتداول ستحاول أن تخبرك خلاف ذلك .

- مجاراة بيئتك العقلية

الآن سوف نبدأ بشرح كيف يمكنك أن تنظم بيئتك العقلية لتتقبل المخاطرة وتتصرف كمتداول محترف .

معظم ما ناقشته سابقا وحتى هنا كان لجعلك جاهزا للعمل الحقيقي .

سأعلمك طريقة تفكير أهم ما فيها إيمان راسخ بمبدأ الاحتمالات , و بأقصى شيء يمكن أن يحصل ,

بطريقة التفكير الجديدة ستتعلم كيف تخلق علاقة جديدة بالسوق , علاقة تبعدك عن طريقة تفكيرك السابقة بشأن الخسارة أو الخطأ , وتبعدك عن اعتبار أي معلومات تأتي من السوق على أنها تهديد .

عندما يختفي التهديد بالألم سيختفي بالمقابل خوفك أيضا , وبالتالي ستختفي أخطاءك الناجمة عن الخوف و التي كنت معرضا لها سابقا ,

ستملك عقلا حرا لمعرفة ما هو متاح أمامك و ستتصرف بناء على ما تراه .

إن وصولك إلى هذه الحالة الخالية من الهم والخوف - على الرغم مما عانيته سابقا مرارا وتكرارا - سوف يحتاج بعض الجهد , ولكنه ليس بالصعوبة التي تتخيلها ,

في الواقع بمجرد انتهاءك من قراءة هذا الكتاب ستندهش كم أن حلول مشاكلك بسيطة .

في كثير من النواحي فإن حالتك العقلية أو وجهة نظرك تشبه شيفرة برمجية (برنامج) , فقد تكتب الآلاف الأسطر من التعليمات البرمجية بشكل صحيح - إلا سطر واحد - كتبته بشكل خاطئ , وفي هذا السطر الوحيد قد يكون خطأك أنه هناك حرف ليس في مكانه ,

الآن , بحسب مهمة هذا البرنامج وبحسب مكان هذا الخطأ فإن ذلك قد يؤثر على كل شيء آخر , أي أن خطأ صغير كحرف ليس في مكانه قد يؤدي إلى انهيار النظام بأكمله .

هل رأيتم ؟ الحل كان بسيطا جدا , فقط صحح مكان الحرف وسيعمل كل شيء بشكل سلس ,

ولكن إيجاد مكان الخطأ أو معرفة أنه موجود أساسا هو ما قد يحتاج خبرة كبيرة .

عندما يتعلق الأمر بعقلية المتداول المثالية فإن الجميع على بعد مسافة نفسية معينة عن تلك العقلية , بتعبير آخر :

الجميع يبدأ ببرمجة معطوبة (الجميع يبدأ التداول بطريقة تفكير غير صحيحة) .

أنا أستخدم مصطلحات مثل تكات أو درجات لأشير إلى هذه المسافة النفسية التي يبعدها المتداول عن العقلية المثالية ,

ولكن هذه المصطلحات لا تحدد المسافة بالضبط , لذلك كمثال أقول أن العديد منكم سيرى أنه على بعد درجة واحدة عن عقلية المتداول المثالية , ولكن هذه الدرجة الواحدة تمثل الصورة الخاطئة التي لديك عن حقيقة التداول ,ولكن بينما تتأمل بعض الأفكار الواردة في هذا الكتاب فإن وجهة نظرك قد تتغير .

وبالعودة لاستخدام التشبيه السابق (تشبيه الشيفرة البرمجية) , فالتحول في وجهة نظرك هو بمثابة إيجاد السطر البرمجي الخاطئ ثم تصحيحه ,

الناس عادة ما يصفون هذا النوع من التغيير في العقل الداخلي بعبارة " آها " أو " وجدتها " , أو كأن الأضواء أنارت فجأة ,

الجميع مر بهذه التجربة وهناك بعض الصفات المشتركة بينهم , حيث نشعر في البداية بالاختلاف , حتى أن العالم يبدو مختلفا بالنسبة لنا وكأنه قد تغير فجأة , وعادة ما نقول في لحظة الإدراك هذه : لماذا لم تخبرني بهذا سابقا ؟؟

أو لقد كان ذلك أمام عيني طوال الوقت ولكني لم أره , أو لقد كان الأمر بسيطا جدا كيف لم أره !!

هناك ظاهرة أخرى مثيرة للاهتمام تتعلق بلحظة " آها وجدتها " وهي أنه أحيانا وخلال لحظة واحدة نشعر بأن هذا الجزء الجديد من شخصيتنا كان بالأساس موجودا فينا , حتى أنه يصبح من الصعب جدا علينا أن نصدق أننا كنا سابقا بالشكل الذي كنا عليه قبل أن نمر بهذه اللحظة

باختصار , أنت أساسا قد يكون لديك بعض المعرفة عما تحتاجه لتكون متداول ناجح باستمرار , ولكن علمك بشيء لا يجعله تلقائيا جزءا وظيفيا من حقيقيتك , فالمعرفة ليس بالضرورة أن تكون معتقد .

لا يمكنك الافتراض بأن تعلّم شيء جديد و الموافقة عليه هو مثل الإيمان به لدرجة أن تتصرف بناء عليه .

إذا أخذنا عميلي الذي يخاف من الثعابين كمثال إنه يدرك بالتأكيد أن الثعابين ليست جميعها خطيرة , كما أن تعلُّم التمييز بين تلك التي تشكل خطرا وتلك التي لا تشكل أي خطر لن يكون أمرا صعبا ,

ولكن هل سيتعلم عميلي فجأة كيف يجعل من تمييزه بين النوعين سببا كي لا يخاف من النوع غير الخطير ؟

هل يمكننا الافتراض أن معرفته هذه ستصل به إلى مستوى داخل عقله بحيث يتعامل مع الثعابين بدون خوف أو جمود ؟

كلا لا يمكننا افتراض ذلك .

إن نقطة معرفته أن بعض الثعابين ليست خطرة و نقطة خوفه من الثعابين , هاتين النقطتين موجودتان جنبا إلى جنب داخل عقله ويناقض أحدهما الآخر .

يمكن لك أن تواجهه مع أحد الثعابين ويمكن له أن يؤكد لك معرفته أن هذا الثعبان ليس خطيرا ولن يؤذيه , ولكن في نفس الوقت سيكون صعبا جدا عليه أن يلمسه حتى لو أراد ذلك

هل هذا يعني أنه محكوم عليه أن يبقى خائفا من الثعابين طيلة حياته ؟؟؟ فقط إذا أراد هو ذلك

إنها فعلا مسألة إرادة .

طبعا من الممكن له أن يحيّد خوفه , ولكن عليه أن يعمل لتحقيق ذلك , و العمل لتحقيق أي شيء يتطلب حافزا كافيا .

الكثير منا يعاني مما يعرف بالمخاوف غير المنطقية , و نحن نختار أن نعيش مع مخاوفنا هذه , ببساطة لأننا لا نريد أن نعيش التعب النفسي اللازم للتغلب على هذه المخاوف .

في هذا المثال التناقض واضح و مكشوف , ولكن خلال سنوات عملي الطويلة مع المتداولين كشفت العديد من التناقضات النمطية والصراعات و التي تحيط بقضية المخاطرة و المسؤولية

حيث أن احتفاظك بمعتقدين أو أكثر من المعتقدات المتناقضة يمكن له بسهولة أن يلغي نواياك الإيجابية لتكون ناجحا , مهما كان حافزك لذلك كبيرا , المشكلة أن جميع هذه التناقضات غير واضحة , على الأقل ليس من الوهلة الأولى ,

وعلى الرغم من ذلك فالمعتقدات المتناقضة ليست هي المشاكل الوحيدة ,

ماذا عن إصرارك على مقولة " أنا مخاطر " والتي يفترض المتداولون أنها مرسخة على مستوى عميق من إيمانهم , بينما في الحقيقية فإن الديناميكية الكامنة وراء فهمهم للسوق تشير إلى أنهم يفعلون أي شيء لتجنب المخاطرة .

معتقداتك المتناقضة ووعيك الغير وظيفي يمثلان شيفرة برمجية خاطئة في عقلك , هذه الشيفرة تدمر تركيزك وقدرتك على تحقيق أهدافك ,

هذه الشيفرة تجعل الأمر يبدو و كأن إحدى قدميك على دواسة البنزين والأخرى على الفرامل

هذه الشيفرة تجعلك تتداول بغموض بطريقة تكون صعبة ولكن ممتعة في البداية , ولكن في نهاية الأمر تتحول إلى غضب محض .

عندما كنت في الجامعة في أواخر عام 1960 كان أحد أفلامي المفضلة فيلم " لووك صاحب اليد الدافئة "

من بطولة " بول نيومان " كان فيلما مشهورا وقتها لذلك أنا واثق أن العديد منكم قد شاهده في عرض منتصف الليل ,

لووك كان عضوا في سلسلة عصابات جورجيا , بعد أن هرب وألقي القبض عليه للمرة الثانية , كان السجان والحراس مصممين على عدم السماح للووك أن يسخر منهم للمرة الثالثة , فأثناء إجباره على القيام بالكثير من الأعمال المجهدة دون راحة , وأثناء ضربه بشكل متقطع ظلوا يسألونه " هل عدت إلى صوابك الآن يا لووك ؟؟ " ,

وفي نهاية المطاف بعد معاناة كبيرة أخبر لووك سجانيه أنه عاد إلى صوابه , ولكنهم أخبروه أنه في حال لم يعد إلى صوابه وحاول الهرب مرة أخرى فإنهم سيقتلونه حتما .

بالطبع لووك حاول الهرب مرة أخرى فنفذ الحراس وعدهم و قتلوه .

إن العديد من المتداولين هم مثل لووك سواء أدركوا ذلك أم لا , فهم يصرّون على طريقتهم و يحاولون أن يهزموا السوق , وبالنهاية يُقتلون ماديا ونفسيا .

هناك طرق لا متناهية مرضية وأكثر سهولة للحصول على ما تريده من السوق , ولكن أولا يجب أن تكون لديك إرادة " لكي تعود إلى صوابك " .

نهاية الفصل 4

الفصل الخامس

ديناميكيا الإدراك

أحد الأهداف الرئيسية لهذا الكتاب هو تعليمك كيف تتخلص من تهديد الألم الآتي من معلومات السوق .

السوق لا يولد أية معلومات مفرحة أو مؤلمة , فمن وجهة نظر الأسواق هي ببساطة مجرد معلومات .

قد يبدو وكأن السوق هو الذي يسبب لك أن تشعر بما تشعر به في أية لحظة , ولكن تلك ليست هي الحقيقة ,

إن الإطار العقلي الخاص بك هو الذي يحدد كيف تنظر إلى المعلومات , كيف تشعر , ونتيجة لذلك يحدد هل أنت في أنسب وضع لتدخل في حالة التداول العفوية وتستغل كل ما يقدمه لك السوق .

المحترفون لا يتلقون أي شيء يأتيهم من الأسواق على أنه مؤلم , وبالتالي لا يوجد أي تهديد لهم , وإذا لم يكن هناك أي تهديد فلا يوجد أي شيء ليحاربوا ضده .

و نتيجة لذلك لا يوجد أي سبب بالنسبة لآليات دفاعهم العقلية الواعية واللاواعية لترفض ما يأتيها من السوق .

لهذا السبب فالمحترفون يستطيعون أن يروا ويفعلوا أشياء تحيّر الآخرين .

إنهم بحالة العفوية لأنهم يستقبلون سيل لا متناهي من الفرص , وعندما لا يكونون في هذه الحالة العفوية فإن أفضلهم يدرك هذا الواقع فيقوم بالتعويض عن ذلك إما بتقليص تداولهم أو التوقف عن التداول نهائيا .

إذا كان هدفك أن تصبح قادرا على المتاجرة كالمحترفين فيجب أن ترى السوق من وجهة نظر موضوعية, بدون تحريف.

يجب أن تصبح قادرا على التصرف بدون أي مقاومة أو تردد , لكن مع الكمية المناسبة من ضبط النفس الإيجابي لمواجهة الآثار السلبية الناجمة عن الثقة المفرطة أو النشوة .

الخلاصة هي , هدفك هو أن تكون قادرا على خلق حالة عقلية فريدة , عقلية المتداولين , وعندما تنجز ذلك , فكل شيء آخر له علاقة بنجاحك كمتداول سوف يأخذ مكانه الصحيح .

لمساعدتك في تحقيق هذا الهدف سأعطيك طريقة لإعادة تعريف علاقتك بمعلومات السوق حتى تصبح إمكانية تلقيك أي من هذه المعلومات على أنها تهديد ضئيلة جدا أو شبه معدومة .

و ب " إعادة تعريف " أقصد تغيير منظورك والعمل انطلاقا من إطار عقلي يبقيك مركزا على الفرص المتوفرة بدلا من تركيزك على الألم النفسي .

▪ تصحيح برنامجك العقلي

بعبارة أخرى , نريد إزالة الفيروسات من الشفرة البرمجية الخاصة بعقولنا واستخدام عقلنا بشكل صحيح .

إن القيام بذلك بشكل فعال يتطلب فهما لطبيعة الطاقة العقلية وكيف يمكنك استخدام هذه الطاقة لتغيير وجهة نظرك , تلك التي تولد السلبية و الاستجابة العاطفية الغير مرغوب فيها عن معلومات السوق .

هناك الكثير لنتعلمه ولكن أعتقد بأنك ستندهش كيف أن تغييرات طفيفة يمكن أن تحدث فرقا كبيرا في نتائج تداولك .

إن عملية التداول تبدأ بإدراك بالفرصة , فمن دون إدراكها لن يكون لدينا سبب للتداول , لذلك أظن أنه من الأنسب أن نبدأ دراستنا للطاقة العقلية عن طريق اختراق عملية الإدراك .

ما هي الديناميكيا الكامنة وراء الإدراك ؟ ما هي العوامل التي تحدد لنا كيف ندرك المعلومات, أو ما الذي ندركه نسبة إلى ما هو متوفر لنا ؟

كيف يتصل الإدراك بما نعيشه في أية لحظة ؟

ربما كانت أسهل طريقة لفهم ديناميكيا الإدراك والإجابة على الأسئلة السابقة هي بالتفكير بكل شيء (و أنا أعني كل شيء موجود في , و على , و حول هذا الكوكب على شكل مجموعة من القوى , قوى " توّلد " معلومات عن خصائصها و صفاتها و مزاياها التي تجعلها فريدة بما هي عليه).

كل شيء موجود خارج أجسامنا - جميع النباتات وجميع فئات الحياة وجميع الظواهر الكوكبية , كظروف جوية و زلازل وإنفجارات بركانية , جميع المواد الفيزيائية النشطة والخاملة , جميع الظواهر اللامادية كالضوء والأمواج الصوتية والموجات الدقيقة والأشعة - كل شيء منها يوّلد معلومات حول طبيعة وجوده , هذه المعلومات لديها القدرة على التأثير على إحدى حواسنا المادية الخمس .

قبل أن نمضي أبعد من ذلك , لاحظوا أنني استخدمت فعل " يوّلد " بطريقة شاملة مما يعني أن كل شيء في حالة نشطة بما في ذلك الجماد .

لتوضيح سبب قيامي بذلك لننظر إلى شيء بسيط كالصخرة مثلا , فهي عبارة عن جماد تتكون من ذرات و جزيئات , هذه الذرات و الجزيئات تعبّر عن ذاتها بشكل صخرة ,

يمكنني استخدام الفعل النشط " تعبّر " لأن الذرات والجزيئات التي تشكل الصخرة هي في حركة مستمرة .

لذلك على الرغم من أن الصخرة لا تبدو نشطة إلا بالمعنى المجرد النظري للغاية , فإن لها صفات وخصائص لها تأثير على حواسنا , مما يجعلنا نعايش ونميز طبيعة وجودها .

على سبيل المثال الصخرة لها بنية وملمس وهذا الملمس يظهر كقوة تؤثر على حاسة اللمس لدينا إذا مررنا أصابعنا على سطحها .

للصخرة شكل ولون , واللون يبدو كقوة تؤثر على رؤيتنا , الصخرة تأخذ مساحة من الفراغ لا يشغلها أي جسم آخر , لذلك عندما ننظر إلى الصخرة فإننا نرى صخرة ولا نرى فراغا أو نرى أي جسم آخر .

والصخرة يمكن أن يكون لها رائحة أيضا تؤثر كقوة على حاسة الشم لدينا , ويمكن أن يكون لها طعم ما , على الرغم من أني لم أتذوق أي صخرة مؤخرا لأكتشف ذلك ,

عندما نواجه أي شيء في البيئة ويقوم هذا الشيء بالتعبير عن خصائصه وصفاته فإن تغيرا في الطاقة يحدث ,

الطاقة من الخارج تعبّر عن نفسها بشكل ما , وتتحول في نظامنا العصبي إلى نبضات كهربائية ثم تخزن في بيئتنا العقلية الداخلية ,

لكي نكون أكثر تحديدا فكل ما نراه نسمعه نتذوقه نشمه , أو نشعر به عبر حواسنا يتحول إلى نبضات كهربائية من الطاقة وتخزن في بيئتنا العقلية كذاكرة , و قد لا تخزن ,

أعتقد أن كل هذا بديهي بالنسبة إلى أغلب الناس إلى حد ما , ولكن هناك بعض المفاهيم العميقة ليست بديهية للجميع , ولكننا نحن عادة ما نعتبرها أمر بديهي و مفروغ منه تماما .

قبل كل شيء هناك علاقة بين السبب والنتيجة, هذه العلاقة موجودة بين أنفسنا وبين كل شيء آخر في البيئة الخارجية ,

نتيجة لذلك فإن احتكاكنا بالقوى والعوامل الخارجية يخلق ما سوف أسميه " هياكل - أو بنى الطاقة " داخل عقولنا ,

فالذكريات والميزات والمعتقدات التي نكتسبها خلال حياتنا توجد داخل عقولنا على شكل بنى من الطاقة ,

هذه الهياكل أو البنى من الطاقة هي مفهوم مجرد نظري فأنت قد تسأل نفسك كيف للطاقة أن تأخذ بنية أو شكلا ؟ قبل أن أجيبك على هذا السؤال فإن سؤالا أكثر أهمية يحتاج للإجابة ,

وهو كيف تأخذ الذكريات والميزات والمعتقدات أساسا شكل طاقة داخل عقولنا ؟ أنا لا أعرف إذا كان قد تم إثبات ذلك علميا أو تم قبوله من المجمع العلمي ولكن اسأل نفسك بأي شكل آخر يمكن لهذه المكونات العقلية السابقة أن توجد ؟

لكن ما نعرفه على وجه اليقين أن أي شيء يتكون من ذرات وجزيئات (أي شيء ليس طاقة) يأخذ مساحة من الفراغ وبالتالي يمكن ملاحظته (رؤيته -تمييزه -مراقبته) , فلو كانت الذكريات و الميزات والمعتقدات موجودة بشكل مادي لكنا قادرين على ملاحظتها ولكن على حد علمي لم يتم ملاحظة شيء كهذا !!

المجمع العلمي قام بتشريح أنسجة الدماغ (الحي منها و الميت) لدراستها على مستوى الذرة الفردية , وراقب مناطق مختلفة من الدماغ خلال قيامها بوظائفها ولكن حتى الآن لم يستطع أحد رؤية الذاكرة والميزات والمعتقدات بشكلها الطبيعي , وب " شكلها الطبيعي " أعني أنه بالرغم من أن العلماء تمكنوا من ملاحظة خلايا الدماغ الفردية التي تحتوي على بعض الذكريات , إلا أنهم لم يستطيعوا أن يعاينوا هذه الذكريات بحد ذاتها بشكل مباشر ,

هم فقط كانوا قادرين أن يعاينوها إذا كان الشخص صاحب هذه الذكريات حيا وعبّر عنها بطريقة ما ,

إذا كانت الذكريات والفوارق والمعتقدات لا وجود لها كشيء مادي فعندئذ لا يمكن بحال من الأحوال أن توجد إلا على شكل من اشكال الطاقة ,

وإذا أثبتنا أنها طاقة , فهل يمكن لهذه الطاقة أن تأخذ شكلا محددا ؟

هل يمكن هيكلة هذه الطاقة بطريقة تعكس العوامل الخارجية التي سببت وجودها أصلا ؟ بالتأكيد !

هل يوجد أي شيء في البيئة مواز أو مماثل لطاقة ذات شكل , أو ذات هيكل واضح محدد ؟ نعم !

دعني أعطيك عدة أمثلة على ذلك :

الأفكار هي عبارة عن طاقة , بما أنك تفكر وتفكيرك هذا مبني على لغة ما (لغتك) فإن أفكارك هذه تتشكل بقيود و قواعد اللغة الخاصة التي تفكر بها ,

وأنت عندما تعبر عن أفكارك هذه بصوت عالي فأنت تولد أمواجا صوتية (أصوات) هذه الأصوات هي شكل من أشكال الطاقة , الأصوات التي يتم خلقها من تفاعل الحبال الصوتية واللسان تعكس مضمون رسالتك .

الأمواج الدقيقة هي طاقة , العديد من المكالمات الهاتفية ترسل عن طريق الأمواج الدقيقة مما يعني أن طاقة الأمواج الدقيقة يجب أن تهيكل (تأخذ شكل) تعبر عن الرسالة التي تحملها .

أشعة الليزر هي طاقة , وإذا كنت قد شهدت يوما عرضا يشرح أشعة الليزر , أو عمل فني باستخدام الليزر , سترى طاقة نقية تأخذ شكلا معينا يعكس الرغبات الإبداعية للفنانين ,

كل ما سبق أمثلة جيدة تشرح كيف يمكن للطاقة أن تأخذ شكلا معينا أو بنية أو هيكلا .

بالطبع هناك الكثير من الأمثلة الأخرى ولكن هناك مثال خاص يوضح الفكرة بأفضل طريقة تصويرية ,

بالمستوى الرئيسي , ما هي الأحلام ؟؟ أنا لا أسألك عن تفسير الأحلام أو ما هو هدفها , لكن أنا اسأل ما هي ؟ ما هي خصائصها ؟ على افتراض أن الأحلام تحصل داخل حدود جماجمنا ,

فلا يمكن أن تكون مؤلفة من ذرات وجزيئات لأنه لن يكون هناك مساحة كافية (في جماجمنا) لكل الأشياء التي وجدت وحدثت في أحلامنا ,

تجربة الحلم تشعرنا بنفس النسب والأبعاد للأشياء التي نعايشها عندما نكون مستيقظين ونعيش حياتنا عبر حواسنا الخمس ,

الطريقة الوحيدة ليكون ذلك ممكنا هو أن تكون الأحلام عبارة عن شكل من هياكل أو بنى الطاقة لأن الطاقة يمكن أن تتسع في أي حجم أو بعد , ودون أن تأخذ أي مساحة .

الآن إذا لم تصلك الفكرة بعد فهناك شيء معبّر حقا لإيصالها , إذا كانت الذكريات و الفروقات والمعتقدات التي إكتسبناها نتيجة معايشتنا للبيئة الخارجية , إذا كانت تمثل ما تعلمنا من محيطنا وكيف يعمل ,

وإذا كانت هذه الذكريات و الفروقات و المعتقدات موجودة في عقولنا كطاقة , وإذا كانت الطاقة لا تحتل أي مساحة , فعندئذ يمكن القول أن لدينا قدرة غير محدودة للتعلم , أنا لا أظن أنه من الممكن أن نقول ذلك فقط , بل أنا أقوله فعليا .

فإذا فكرنا في تطور الوعي البشري و ما تعلمنا بشكل جماعي , وكذلك إذا فكرنا بما يحتاج الفرد العادي لمعرفته لكي يعمل و يؤدي وظائفه بفعالية , وقمنا بمقارنة ذلك مع ما كان الوضع عليه منذ 100 عام فقط , فلن نجد إطلاقا ما يشير إلى أننا لا نملك قابلية غير محدودة للتعلم .

إن الفرق بين ما نعرفه الآن و ما يمكننا القيام به كنتيجة لمعرفتنا المتوسعة هذه , سوف يحيّر كل من كان يعيش قبل 100 عام .

- **الإدراك والتعلم**

مع ذلك يجب علينا عدم الخلط بين القدرة على التخزين في العقل وبين القدرة على التعلم , إن التعلم , ومعرفة ما هو متاح لتعمله ليس مجرد عملية تخزين معلومات ,

فلو كان الأمر كذلك فما الذي يمنعنا من معرفة كل شيء ؟ وإذا كنا نعرف كل شيء فما الذي يمنعنا من معرفة كل الإمكانيات والسمات والخصائص لكل شيء يظهر لنا في أي لحظة ؟ ما الذي يمنعنا من ذلك عندها ؟

هذه الأسئلة تتعلق بشكل جوهري بسبب وجوب فهمنا للمكونات العقلية كالذكريات والمميزات والمعتقدات والموجودة على شكل طاقة .

كل طاقة لديها القدرة على إظهار قوة تعبر بها عن شكلها , وهذا بالضبط ما تقوم به ذكرياتنا وميزاتنا ومعتقداتنا فهي تظهر قوة داخلية تؤثر بها على حواسنا لتعبر عن شكلها ومضمونها

وبإظهارها لهذه القوة التي تؤثر بها على حواسنا فإنها تؤثر أيضا بشكل عميق على المعلومات التي نتلقاها في أي لحظة , مما يجعل المعلومات الواردة من محيطنا والاحتمالات الكامنة داخل هذه المعلومات غير مرئية حرفيا .

ما أقوله هنا هو أنه في أية لحظة فإن محيطنا يولد كميات هائلة من المعلومات عن سماته وخصائصه وميزاته وبعض هذه المعلومات خارج النطاق المادي لحواسنا ,

وكمثال على ذلك , عيوننا لا تستطيع رؤية كل ألوان الطيف , وكذلك آذاننا لا تستطيع أن تسمع كل الترددات الصوتية في المحيط لذلك حتما هناك نطاق من المعلومات التي تتعدى قدرة حواسنا المادية (الفيزيولوجية) .

ولكن ماذا عن بقية المعلومات التي يولدها المحيط ؟ فهل نحن نرى ونسمع ونتذوق ونشم ونشعر بكل السمات والعلامات والميزات التي نحس بها ؟؟ قطعا لا !!

فالطاقة التي بداخلنا سوف تحد بشكل قاطع وتحجب معرفتنا لكثير من هذه المعلومات , وذلك عن طريق التأثير على نفس آليات الإحساس التي تؤثر عليها العوامل الخارجية ,

الآن إذا توقفت للحظة وفكرت بالموضوع , بعض ما قلته يجب أن يكون بديهيا , وكمثال على ذلك ,

المحيط الخارجي قد يعبر لنا عن نفسه بأساليب عديدة ولكننا قد لا نفهم هذه الأساليب , ببساطة لأننا لم نتعلم عنها بعد .

من السهل توضيح ذلك , ارجع بذاكرتك إلى أول مرة نظرت فيها إلى المخطط البياني السعر , ماذا رأيت ؟ ما الذي تصورته بالضبط ؟

بدون رؤيتك له سابقا أنا واثق أنك وكأي شخص آخر رأيت مجموعة من الخطوط التي لا معنى لها أما الآن فأنت كباقي المتداولين عندما تنظر إلى شارت السعر فأنت ترى صفات وسمات وخصائص الأنماط , هذه الأنماط التي تعبر عن السلوك الجماعي للمتداولين الذين ساهموا في هذه الصفقات بالذات ,

في البداية كان المخطط البياني يمثل معلومات غير مميزة , و المعلومات غير المميزة تخلق عادة نوع من الارتباك , وهذا على الأغلب ما شعرت به عند أول مواجهة مع المخطط .

ومع ذلك فأنت تدريجيا تعلمت كيف تميز المعلومات , كالاتجاهات , و خطوط الاتجاه , والدعم و المقاومة و الارتدادات , و علاقتها الهامة بأحجام التداول , و الفائدة المفتوحة , وسلوك السعر , على سبيل المثال لا الحصر .

تعلمتَ أن هذه الاختلافات في سلوك الأسواق تمثل فرصة لتحقيق حاجة شخصية ما , أو هدف أو رغبة .

كل اختلاف الآن صار له معنى ودرجة نسبية من الأهمية والدلالة الملازمة له ,

الآن أريد منك أن تستخدم مخيلتك و تتخيل أني وضعت أمامك نفس المخطط البياني للسعر الذي رأيته لأول مرة , هل سيكون هناك فرق بين ما تراه الآن وبين ما رأيته وقتها ؟؟

بالتأكيد , فبدلا من مجموعة الخطوط اللا مميزة سترى كل ما تعلمته عن هذه الخطوط منذ ذلك الوقت وحتى الآن , بعبارة أخرى , سترى كل الفروق التي تعلمت تمييزها , كما سترى كل الفرص التي تمثلها هذه الفروق .

على الرغم من أن كل ما تراه عندما تنظر إلى الشارت الآن كان موجودا سابقا وأيضا كان متاحا لك لتتلقاه , فما الاختلاف الذي حصل؟

إن هياكل الطاقة الموجودة داخلك الآن والتي هي المعرفة التي اكتسبتها تمارس قوة على عينيك لتجعلك تميز مختلف الفروق التي تعلمتها , وبما أن الطاقة لم تكن موجودة في أول مرة نظرت فيها إلى الرسم البياني , فإن كل الفرص التي تراها الآن كانت موجودة ولكن بنفس الوقت كانت غير مرئية لك ,

إضافة إلى ذلك , إذا لم تتعلم أن تجعل كل حدث محتمل مبني على كل علاقة محتملة بين المتغيرات في المخطط البياني , فكل ما لم تتعلمه بعد سيبقى غير مرئيا لك .

معظمنا ليس لديه فكرة عن حجم الفرص المخفية المحيطة بنا دائما والكامنة داخل المعلومات التي تأتينا .

في أغلب الأحيان نحن لا نتعلم أبدا عن هذه الفرص , ونتيجة لذلك فإنها تبقى مخفية .

المشكلة حتما أنه ما لم نكن في حالة جديدة و فريدة تماما , أو ما لم نعمل انطلاقا من موقف منفتح فعلا , فلن ندرك ونعرف شيء لم نتعلمه بعد ,

لنتعلم شيئا ما يجب أن نكون قادرين على تجربته بطريقة أو بأخرى , وبالتالي نحن في حلقة مفرغة تمنعنا من التعلم .

((ما يقوله الكاتب هنا أننا حتى نقتنع بجدوى علم ما ونتعلمه يجب أن نجربه أولا ولكن كيف نجربه إذا لم نتعلمه أساسا , أي أنه يدعو إلى أن يكون لدينا عقل منفتح لتعلم أشياء جديدة لم نجربها سابقا ثم تجربتها بعد تعلمها)) .

الحلقة المفرغة الإدراكية موجودة فينا جميعا , لأنها وظيفة طبيعية من الوظائف التي تقوم بها طاقتنا العقلية لتؤثر بها على حواسنا , فجميعنا سمع بعبارة (الناس يرون ما يريدون أن يروه) ,

سأصيغها بشكل مختلف قليلا : (الناس يرون ما تعلموا أن يروه) , وكل شيء آخر هو غير مرئي لهم إلى أن يتعلموا كيفية مجابهة الطاقة التي تحجب رؤيتهم عن كل ما لم يتعلموه ولم يكتشفوه بعد .

لتوضيح هذا المبدأ وجعله جليا أكثر سأعطيكم مثال آخر , مثال يبرهن كيف أن الطاقة العقلية يمكن أن تؤثر على الكيفية التي ننظر بها للبيئة ونعيشها بطريقة تعكس العلاقة بين السبب والنتيجة .

لننظر إلى طفل صغير جدا وهو في أول مواجهة له مع أحد الكلاب , بما أنها أول مقابلة له مع الكلب فعقل الطفل مازال سجلا نظيفا , لذلك إذا جاز التعبير ومع الاحترام للكلاب _فإنه لن يكون للطفل أية ذكريات أو تمييز لطبيعة الكلب , لذلك حتى هذه اللحظة , لحظة أول مقابلة فلا وجود للكلاب من وجهة نظر الطفل_ , ولكن بالطبع من وجهة نظر البيئة فالكلاب لها وجود ولديها القدرة على خلق قوة تؤثر في حواس الطفل لخلق تجربة ما .

بتعبير آخر , إن تصرف الكلاب على طبيعتها يمكن أن يوّلد تأثيرا داخل عقل الطفل , ما نوع هذا التأثير الذي يمكن للكلاب أن توّلده ؟؟

حسنا , للكلاب مجموعة من التأثيرات , و بمجموعة من التأثيرات أقصد أن الكلاب يمكن أن تتصرف بعدة طرق تجاه البشر ,

فيمكن أن تكون ودودة , محبة , حارسة , و مرحة يمكن اللعب معها , ويمكن أن تكون عدائية لئيمة خطيرة , على سبيل المثال لا الحصر من السلوكيات المحتملة للكلاب .

جميع هذه الصفات يمكن ملاحظتها ومعايشتها والتعلم عنها , فعند رؤية الطفل للكلب لأول مرة , لا يكون في عقله إطلاقا ما يخبره عن هذا الشيء الذي يتعامل معه .

معلومات محيطنا غير المألوفة وغير المعروفة وغير المصنفة يمكن أن تولد شعورا بالفضول و ذلك عندما نريد معرفة المزيد عما نعايشه كما يمكن أن تولد حالة من الارتباك والتي يمكن أن تتحول إلى خوف بسهولة إذا لم نستطيع وضع المعلومات في إطار أو سياق منظم ومفهوم

في مثالنا هذا فإن إحساس الطفل بالفضول يتحرك , فيندفع نحو الكلب للحصول على المزيد من الخبرة الحسية .

لاحظ كيف أن الأطفال مجبرين حرفيا أن يلجئوا إلى أنفسهم في وضع جديد عليهم , ولكن في مثالنا هذا نفترض أن محيط الطفل لا يتصرف بطريقة إيجابية مع مبادرة الطفل , فالكلب الذي أثار اهتمام الطفل لئيم بطبيعته أو يمر بيوم سيء ,

و بغض النظر, حالما اقترب الطفل قام الكلب بعضه , وكان الهجوم شديدا لدرجة أنه تم سحب الكلب لإبعاده عن الطفل .

هذا النوع من التجارب المؤسفة ليست نمطية بالتأكيد ولكنها ليست نادرة أيضا , وقد اخترتها لسببين :

الأول أن معظم الناس مرتبطة بهذه التجربة بطريقة ما , إما من خلال تجربتهم الذاتية المباشرة أو من خلال تجربة شخص مقرب منهم ,

والسبب الثاني أنه من خلال تحليلنا للديناميكيا الكامنة (المبدأ الكامن) وراء هذه التجربة من منظور الطاقة سوف نتعلم عن ما يلي :

1- كيفية تصميم عقولنا لتفكر .

2- كيفية معالجة المعلومات .

3- كيف تؤثر عملية المعالجة هذه على ما نعايشه .

4- قابليتنا للتعرف على احتمالات جديدة .

أنا أعرف أن ما سبق ذكره قد يبدو فيه مبالغة في بعد النظر بالاعتماد على مثال واحد فقط , ولكن هذه المبادئ تنطبق على كل الديناميكيات الكامنة خلف التعلم .

نتيجة للصدمة الجسدية والنفسية, فإن الطفل الصغير في مثالنا لديه الآن ذاكرة وتصور عن طريقة تعبير الكلاب عن نفسها ,

إذا كانت قدرة الطفل على تذكر تجاربه طبيعية , فإن هذا الطفل سوف يخزن هذه الحادثة بطريقة تستعرض جميع الأحاسيس التي عاشها أثناء هذه الصدمة ,

كمثال , فإن هذا الهجوم سيُخزن كصورة ذهنية تمثل ما رآه , وكذلك سيُخزن الهجوم كأصوات ذهنية تمثل ما سمعه , وهلم جرا بالنسبة لحواسه الثلاث الأخرى الممثلة في ذاكرته , ستعمل أيضا بنفس الطريقة .

ومع ذلك هذه المعطيات الحسية بحد ذاتها في ذاكرته (الصور والأصوات وباقي الأحاسيس) ليست بنفس أهمية نوع الطاقة التي تولدها هذه المعطيات.

بشكل أساسي هناك نوعان من الطاقة العقلية: طاقة إيجابية الشحنة والتي نسميها الحب ,الثقة ,السعادة ,الفرح ,الرضا ,الإثارة ,و الحماس على سبيل المثال لا الحصر من الطرق الممتعة التي يمكن أن نشعر بها .

والطاقة سلبية الشحنة والتي تمثل بالخوف ,الرعب ,عدم الرضا ,الخيانة ,الندم ,الغضب ,الارتباك ,القلق ,التوتر, الإحباط , جميعها تمثل ما يتعارف على تسميته بالألم العاطفي .

ولأن أول تجربه للطفل مع الكلب كانت مؤلمة جدا يمكننا الافتراض أنه وبغض النظر عن ما تعرضت له حواسه , فإن جميع ذكرياته عن هذه التجربة ستبقى مؤلمة, غير سارة وسلبية الطاقة .

الآن , ماذا سيكون تأثير هذه الطاقة العقلية السلبية الشحنة على تصوره وعلى سلوكه , إذا و عندما , يقابل كلبا آخر في وقت ما ؟؟

الجواب واضح إلى درجة أنه قد يبدو من السخف طرح السؤال , ولكن الآثار الكامنة ليست واضحة , لذلك جاريني قليلا ,

من الواضح أن لحظة احتكاكه بكلب آخر سيشعر بالخوف , ولاحظ أني استخدمت كلمة " آخر " لأصف الكلب التالي الذي قد يحتك به .

فما أريد أن أشير له أن أي كلب يمكن أن يسبب الخوف للصبي وليس فقط الكلب الذي هاجمه فعلا , ولن يشكل أي فرق إن كان الكلب الجديد الذي سيحتك معه هو أكثر كلب أليف في العالم , وكانت طبيعته مليئة بالمرح والمحبة , سيبقى الطفل خائفا , بل أكثر من ذلك , فخوفه قد يتحول بسرعة إلى رعب غير محدود خاصة إذا كان الكلب الثاني (والذي كلما رأى طفل يريد أن يلعب معه) يسعى للاقتراب منه .

جميعنا في وقت ما قد شهد حالة معينة كان أحدهم فيها يشعر بالخوف , ومن وجهة نظرنا حينها لم يكن هناك أدنى درجة من التهديد أو الخطر ,

عندها على الرغم من أننا لم نقل ذلك علانية , لكننا غالبا قلنا في أنفسنا بأن هذا الشخص كان غير عقلاني .

▪ الإدراك والمخاطرة

إذا حاولنا أن نوضح لهذا الشخص اللاعقلاني أنه لا يوجد أي سبب يدعو للخوف فعلى الأغلب كلماتنا لن تعني له أي شيء .

ويمكن ببساطة أن نفكر بنفس الطريقة بالنسبة للطفل في مثالنا , لقد كان أيضا غير عقلاني , لأنه من الواضح من منظورنا نحن أنه يوجد احتمالات أخرى غير التي ركز عليها عقله ,

ولكن هل خوفه وقت الحادثة كان مبالغا فيه أكثر من خوفك (أو ترددك) لأخذ صفقة جديدة بعد أن كانت آخر صفقة لك خاسرة ؟

بالاعتماد على نفس المنطق فإن المتداول المحترف سيخبرك : إن خوفك غير عقلاني لأن هذه الفرصة "وفي هذه اللحظة" لا علاقة لها إطلاقا بآخر صفقة لك , و كل صفقة ببساطة هي مجرد احتمال جديد , ومستقلة إحصائيا عن الصفقات الأخرى , و إذا كنت لا تؤمن بذلك عندها أكون قد عرفت سبب خوفك , ولكني أؤكد لك أن خوفك لا أساس له أبدا .

كما ترى فإن نظرة شخص ما للخطر يمكن أن ينظر إليها بسهولة من قبل شخص آخر على أنها تفكير غير عقلاني (غير منطقي).

الخوف شيء نسبي, ولكن بالنسبة للشخص الذي يتلقاه في تلك اللحظة فإنه يبدو حقيقيا بشكل مطلق وغير قابل للشك.

عندما قابل الطفل أول كلب كان يغلي بالإثارة والفضول .

ما قصة (ما كيفية) الطريقة التي تفكر فيها عقولنا وتعالج فيها المعلومات, هذه الطريقة التي ستنقل الطفل تلقائيا إلى حالة من الخوف في المرة القادمة التي سيقابل فيها كلبا , ولو حتى بعد مرور أشهر أو حتى أعوام ؟

إذا نظرنا إلى الخوف على أنه آلية تحذير طبيعية لنا من حالات التهديد , فما هي إذا كيفية الطريقة التي تعمل بها عقولنا والتي أخبرت الصبي بشكل تلقائي أن مقابلته التالية مع أحد الكلاب هي شيء يجب عليه أن يخشاه ؟

ما الذي حل بإحساس الطفل الطبيعي بالفضول ؟

حتما هناك أشياء يمكن لهذا الطفل أن يتعلمها عن طبيعة الكلاب أكثر مما تعلمه من هذه التجربة الوحيدة , خاصة في ضوء حقيقة أن عقولنا لديها قدرة غير محدودة على التعلم كما يبدو .ولماذا سيكون من المستحيل تقريبا إخراج الطفل من خوفه ؟؟

▪ قوة الربط (الترابط)

بقدر ما تبدو هذه الأسئلة معقدة للوهلة الأولى , فإن معظمها يمكن الإجابة عليه بسهولة كبيرة ,أنا واثق أن العديد منكم يعرف الأجوبة ,

عقولنا لها خصائص تصميم فطرية تجعلنا نربط أي شيء موجود في المحيط الخارجي بما هو مشابه له من حيث النوع والخصائص والصفات والسمات وموجود في محيطنا العقلي الداخلي , عن طريق الذاكرة أو التمييز

بعبارة أخرى, في مثال الطفل الخائف من الكلب , فإن الكلب التالي أو أي كلب آخر سيقابله بعد ذلك وليس من الضروري أن يكون نفس الكلب الذي هاجمه سيجعله يعيش تجربة الألم العاطفي .

يكفي أن يكون هناك بعض الشبه أو التشابه بالنسبة لعقله حتى يقوم بالربط بين الاثنين .

هذا الميل الطبيعي لعقولنا للربط هو وظيفة عقلية لاواعية لاإرادية تحدث بشكل تلقائي , فهي ليست شيئا علينا أن نفكر به أو نقرره ,

فالوظائف العقلية اللاواعية مشابهة للوظائف الجسدية اللا إرادية , كنبضات القلب مثلا ,

فكما أنه لا يد لنا في مسألة جعل قلبنا يدق , فلا يد لنا أيضا في ربط تجاربنا بعضها ببعض داخل عقلنا , ولا حيلة لنا بمشاعرنا تجاهها , إنها ببساطة وظيفة طبيعية لطريقة عمل عقولنا

وكما أن نبضات القلب هي وظيفة , فكذلك هذا الربط هو وظيفة لها أثر عميق على طريقة عيشنا لحياتنا .

أريدك أن تحاول أن تتصور تدفق الطاقة في الاتجاهين المتعاكسين والتي تعكس العلاقة بين السبب والنتيجة , (السبب تجربة الطفل القديمة المؤلمة و النتيجة خوفه من الكلب الثاني) ,

هذا التدفق المتعاكس سوف يجعل من الصعب , إذا لم يكن من المستحيل , على الصبي أن يتقبل أية احتمالات أخرى غير التي ترسخت في عقله .

لمساعدتك على التصور سأقوم بتجزيء هذه العملية وصولا إلى أصغر أجزائها , و سأشرح ما حصل خطوة بخطوة ,

ما أقوله قد يبدو لك نظريا قليلا , ولكن فهم هذه العملية يلعب دورا كبيرا في تحرير إمكانياتك لتحقق نجاحا مستمرا كمتداول كبير .

أولا دعنا نبدأ بالأساسيات

هناك بنى من الطاقة خارج الطفل وبنى من الطاقة داخل الطفل ,

إن الطاقة الخارجية هي ذات شحنة إيجابية على هيئة كلب ودود يريد أن يعبر عن نفسه باللعبة والطاقة الداخلية ذات شحنة سلبية محملة بالذاكرة على هيئة صور و أصوات ذهنية تمثل تجربة الصبي الأولى مع الكلب .

كلا الطاقتين الداخلية والخارجية لهما القدرة على جعل الطفل يحس يهما , و نتيجة لذلك فإنهما يولدان حالتين مختلفتين عايشهما الطفل الطاقة الخارجية لديها القدرة على التأثير على الطفل بطريقة مفرحة جدا ,هذا الكلب بالذات يعبر عن سلوك و صفات كالمرح والصداقة وحتى الحب , ولكن تذكر أن هذه صفات لم يعايشها الطفل في الكلب بعد , لذلك من منظور الطفل فإنها ليست موجودة .

تماما كمثال مخطط السعر الذي قمتُ بطرحه سابقا , فالطفل لا يمكن له أن يدرك ما لم يتعلمه بعد , إلا إذا كان في حالة ذهنية قابلة للتعلم ,

الطاقة الداخلية أيضا لديها قدرة , وتنتظر أن تعبر عن نفسها إذا جاز التعبير , ولكنها ستتصرف بناء على عيون وآذان الطفل بطريقة تشعره بأنه مهدد , وهذا بدوره سيخلق شعورا بالألم النفسي والخوف وربما حتى الرعب .

وبهذه الصيغة سيبدو وكأن الطفل مخيّر بين الشعور بالفرح أو الخوف, ولكن الحقيقة ليست كذلك , فهو ليس مخيّرا , على الأقل ليس في الوقت الراهن ,

من بين الاحتمالين الموجودين أمامه فإنه وبدون أدنى شك سيشعر بالألم والخوف بدلا من المرح .

هذا صحيح لعدة أسباب, أولا كما أشرت سابقا فإن عقولنا مصممة بحيث تقوم تلقائيا وبشكل فوري بربط المعلومات التي لها صفات وسمات وخصائص متشابهة .

فما يوجد في محيط الطفل الخارجي الآن هو شكل كلب يبدو من حيث الصوت والصورة مشابها لذاك الذي في عقله.

ومع ذلك فإن درجة التشابه المطلوبة ليقوم عقله بالربط بين الكلبين متغيرة وغير معروفة ,

بمعنى أنا لا أعرف الآلية العقلية التي تحدد حجم الحد الأدنى من التشابه المطلوب لتقوم عقولنا بربط مجموعتين أو أكثر من المعلومات .

بما أن عقول الجميع تعمل بطريقة متشابهة ولكنها فريدة بنفس الوقت , سأفترض أن هناك مدى من التفاوت (مدى من الدرجات) في تمييز التشابه والاختلاف , ولكل واحد منا مدارك فريدة تأخذ درجة معينة من ذلك المدى .

ما نعرفه على وجه اليقين أنه بينما يظهر الكلب الجديد لعيني وأذني الصبي , فإنه إذا كان هناك درجة تشابه كافية من حيث صوته وصورته بينه وبين ذاك الكلب مترسخ في ذاكرة الصبي , فإن عقل الصبي وبشكل تلقائي سيربط بينهما .

وهذا الربط بدوره سيطلق الطاقة السلبية الشحنة الموجودة في ذاكرته عبر جسده , فيغلب عليه إحساس بالتوجس أو الرعب .

درجة الانزعاج أو الألم النفسي التي سيعيشها ستكون مساوية لدرجة الصدمة التي لحقت به نتيجة لقاءه الأول مع الكلب .

وما يحصل لاحقا هو ما يسميه علماء النفس بالإسقاط.

أنا سأشير إليه ببساطة على أنه ترابط فوري آخر, والذي يجعل الطفل يرى الوضع الحالي من منظوره (فقط) على أنه حقيقة مطلقة لاشك فيها.

أصبح جسم الصبي الآن مشبعا بالطاقة ذات الشحنة السلبية.

وفي نفس الوقت هو في اتصال حسي مع الكلب , عندها سيقوم عقله بربط كل المعلومات الحسية التي تقع عليها عيناه وتسمعها أذناه بالطاقة المؤلمة التي يشعر بها داخله , فيبدو وكأن مصدر ألمه وخوفه هو الكلب (الجديد)الذي يراه ويسمعه في تلك اللحظة .

يطلق علماء النفس على ديناميكيا ما قمت بوصفه للتو "الإسقاط" , لأن الصبي وفي إحساسه يقوم بإسقاط الألم الذي يشعر به الآن على الكلب , فتنعكس الطاقة المؤلمة عائدة إليه , فيرى الكلب على أنه تهديد و أنه مسبب للألم و أنه خطير .

هذه العملية تجعل من الكلب الثاني مطابقا في الطبع والصفات والخصائص للكلب الموجود في بنك ذاكرة الصبي , على الرغم من أن المعلومات التي يولدها الكلب الثاني عن سلوكه ليست مطابقة أو حتى مشابهة لسلوك الكلب الذي هاجمه .

بما أن الكلبان ,الأول الذي في عقل الصبي والثاني الذي هو خارج عقله , بما أنهما يبدوان متماثلين تماما ,فإنه من المستبعد جدا إن يلحظ الصبي أي فرق يوحي بأن سلوك الكلب الثاني مختلف عن الموجود في عقله , لذلك وبدلا من أن يرى أن مقابلته الجديدة مع الكلب هي فرصة لمعرفة شيء جديد عن طبيعة الكلاب ,فإنه يرى كلب مهددا و خطرا .

الآن إذا فكرت في ذلك للحظة , ماذا حصل للعملية العقلية التي تخبر الصبي أن طريقة معايشته لهذه المقابلة الجديدة ليست حقيقة مطلقة لاشك فيها ؟؟

بالتأكيد الألم والخوف اللذان عاشهما في جسده كانا حقيقة مطلقة .

ولكن ماذا بشأن الاحتمالات التي أدركها , ماذا بشأن رؤيته ؟ هل كانت حقيقية ؟

من وجهة نظرنا لم تكن كذلك .

لكن , من وجهة نظر الصبي , ماذا يمكن أن تكون قناعاته ورؤيته عن المواجهة الجديدة إلا الواقع والحقيقة ؟

ما هي البدائل التي يملكها ؟

أولا لا يمكنه رؤية أية احتمالات جديدة لم يتعلم عنها من قبل .

ومن الصعب جدا تعلم أي شيء جديد إذا كنت خائفا , لأنه , وكما نعرف جيدا , فالخوف هو طاقة مضعِفة جدا .

وهي تجعلنا ننسحب , نبقى على استعداد لحماية أنفسنا , نهرب , و نقلل من تركيزنا ,كل ذلك يجعل من الصعب جدا علينا إذا لم يكن من المستحيل أن نكون منفتحين بما يسمح لنا بتعلم شيء جديد .

وثانيا فيما يخص الطفل فإن الكلب سيبقى سبب ألمه , وفي داخل شعوره هذه هي الحقيقة .

إن الكلب الثاني أعاد الطفل إلى الألم الذي كان موجودا أساسا في عقله , ولكنه لم يكن السبب الأصلي لذلك الألم .

لقد كان الكلب ذا شحنة إيجابية , اتصلت بطريقة تلقائية مع طاقة الصبي ذات الشحنة السلبية

إن المعالجة العقلية اللاإرادية تعمل أسرع من طرفة العين (هذه المعالجة التي لا علم للصبي بها إطلاقا) .

إذا فيما يخص الصبي , لماذا يخاف إذا كان ما يشعر به حول الكلب ليس هو الحقيقة المطلقة ؟

كما ترى فإنه لا يهم كيف كان يتصرف الكلب , و لا يهم ما قد يقوله أي شخص خلافا لذلك ليوضح للطفل أنه يجب ألا يخاف ,

لأنه سيرى كل المعطيات التي يولدها الكلب عن نفسه من منظور سلبي (مهما كانت ايجابية).

فهو ليس لديه أدنى فكرة أن إحساسه بالألم والخوف والرعب كان من توليده الذاتي الداخلي بشكل كامل .

الآن إذا كان من الممكن للصبي أن يوّلد ألمه ورعبه الخاص ذاتيا , وفي نفس الوقت أن يكون على قناعة راسخة أن إحساسه السلبي مصدره محيطه الخارجي , عندها هل من الممكن أيضا أن يكون المتداولون هم الذين يوّلدون (ذاتيا) إحساسهم الخاص بالخوف والألم النفسي أثناء تفاعلهم مع معلومات السوق , وأن يكونوا على ثقة تامة بأن خوفهم وألمهم له ما يبرره بسبب الظروف الخارجية ؟

إن الديناميكيا النفسية الرئيسية تعمل بنفس الطريقة تماما , أحد أهدافك الأساسية كمتداول هي أن تتلقى وتدرك الفرص المتاحة لا أن تدرك التهديد بالألم .

لتتعلم كيف تبقى مركزا على الفرص يجب عليك أن تعرف وتفهم وبعبارات لا لبس فيها ما هو مصدر التهديد , فهو ليس السوق .

فالسوق يوّلد معلومات حول احتمال حركته من منظور محايد , وبنفس الوقت فإنه يزودك (أنت المراقب) بسيل من الفرص لتقوم بشيء فيه مصلحتك الخاصة وتستفيد منه .

إذا كان ما تدركه في أية لحظة يسبب لك الخوف فاسأل نفسك هذا السؤال : هل هذه المعلومات مهددة بطبيعتها , أم أنك ببساطة تعاني من تأثير حالتك العقلية الخاصة المنعكسة عليك , (كما في التوضيح أعلاه) ؟

أعرف أن هذا المفهوم صعب القبول , لذلك سوف أعطيك مثال آخر لتوضيح النقطة .

لنضع السيناريو التالي , بحيث كانت آخر صفقتين أو ثلاث صفقات لك خاسرة .

أنت الآن تراقب السوق والمتغيرات التي تستخدمها عادة لتدلك أن هناك فرصة ما , موجودة الآن ,

لكن بدلا من أن تنفذ صفقتك فورا فإنك تتردد , وتشعر بأن الصفقة خطيرة جدا لدرجة أنك تبدأ بالشك والتساؤل فيما إذا كانت هذه إشارة دخول حقا .

ونتيجة لذلك تبدأ بجمع معلومات لتدعم ما يقول بأن هذه الصفقة ربما لن تنجح . معلومات أنت عادة لن تهتم بها أو تلتفت إليها , و هذه المعلومات حتما ليست جزءا من خطة تجارتك ,

وفي أثناء ذلك يتحرك السوق , ولسوء الحظ فإنه يبتعد عن نقطة دخولك الأصلية التي كان من المفترض أن تدخل عندها صفقتك لو أنك لم تتردد .

الآن أنت تعيش في تضارب لأنك لازلت ترغب في الدخول , فالتفكير في فقدان صفقة رابحة هو أمر مؤلم , وفي نفس الوقت بينما يبتعد السعر عن نقطة دخولك فإن قيمة المخاطرة بالدولار ترتفع في حال دخولك الآن , والحرب داخل عقلك تشتد .

أنت لا تريد أن تفوّت الفرصة , وفي نفس الوقت لا تريد أيضا أن تخسر خسارة كبيرة , و في النهاية لا تقوم بشيء لأنك مشلول بسبب هذا الصراع الداخلي ,

تقوم بالتبرير لنفسك بأن حالة الجمود التي أصابتك سببها أنه من الخطر جدا أن تقوم بمطاردة السوق , بينما تتعذب وتتحسر على كل تكة يتحركها السوق في الاتجاه الذي كان يمكن أن يكون صفقة جميلة رابحة .

إذا كان هذا السيناريو مألوفا لك أريدك إن تسأل نفسك , هل كنت تتلقى وتدرك ما كان يتيحه لك السوق في تلك اللحظة التي ترددت فيها , أم أنك كنت تتلقى وتدرك ما كان يعكسه لك عقلك؟

السوق أعطاك إشارة لكنك لم تستقبل هذه الإشارة من منظور إيجابي أو موضوعي .

أنت لم ترها كفرصة لتعيش الشعور الإيجابي الناتج عن تحقيق الربح أو جني المال , ولكن هذا بالضبط ما وفره لك السوق .

فكر بما يلي للحظة : إذا غيرت السيناريو بحيث جعلت آخر صفقتين أو ثلاثة صفقات لك رابحة بدلا من أن تكون خاسرة , هل كنت ستنظر للإشارة بشكل مختلف ؟ هل كنت ستراها على أنها فرصة للربح أكثر مما فعلت في السيناريو الأول ؟

إذا كنت خارجا من ثلاث صفقات رابحة على التوالي هل كنت ستتردد في أخذ تلك الصفقة ؟ على الأغلب لا !

في الواقع إذا كنت كأغلب المتداولين فإنك على الأرجح ستضع في حسبانك أن تبالغ (أن تأخذ عقود بحجم أكبر بكثير من حجمك المعتاد).

في كل من الحالتين السابقتين فإن السوق قد ولّد نفس الإشارة , ولكن حالتك العقلية كانت سلبية ومليئة بالخوف في السيناريو الأول , وجعلتك تركز على احتمالات الفشل , والتي بدورها سببت لك التردد .

أما في السيناريو الثاني فأنت بالكاد رأيت أي مخاطرة على الإطلاق ,

حتى أنك ربما قد فكرت في أن السوق يجعل من حلمك حقيقة . وهذا بدوره سيجعل من السهل عليك إذا لم نقل أنه سيجبرك على مخالفة الإدارة المالية الخاصة بك .

إذا استطعت أن تقتنع بواقع أن السوق لا يوّلد أي معلومات إيجابية أو سلبية الشحنة كصفات كامنة فيه ليعبر فيها عن نفسه , فاقتناعك هذا معناه أن السبب الوحيد لرؤيتك لأي معلومات على أنها إيجابية أو سلبية الشحنة موجود في عقلك فقط .

وأن تلك الرؤية هي وظيفة من وظائف طريقة عمل عقلك .

بعبارة أخرى , ليس السوق هو ما يجعلك تركز على الفشل والألم , أو على الربح والسرور .

ما يجعل المعلومات تأخذ نوعية إيجابية أو سلبية هو نفس العملية العقلية اللاشعورية التي جعلت الطفل يرى الكلب الثاني خطير و مهدد , بينما كان كل ما يعرضه الكلب هو الصداقة والمرح .

عقولنا تربط باستمرار بين ما هو خارج عقلنا (من المعلومات) بما هو موجود مسبقا داخل عقولنا (ما نعرفه) , فيبدو وكأن الظروف الخارجية , و الذاكرة و التمييزيات و المعتقدات المرتبطة بهذه الظروف , يبدوان و كأنهما شيئا واحدا .

و نتيجة لذلك فإنه في السيناريو الأول إذا كنت خارجا من صفقتين خاسرتين أو ثلاثة , فالإشارة التالية التي سيعطيك إياها السوق بأن هناك فرصة متوفرة , ستبدو محفوفة بالمخاطر لدرجة كبيرة .

إن عقلك وبشكل تلقائي ولا إرادي يربط "اللحظة الحالية" بآخر عملية تداول لك .

هذا الربط ينقلك إلى ألم الخسارة , ويشعرك بحالة خوف عقلية تجعلك ترى المعلومات التي كنت تتعرض لها في تلك اللحظة من منظور سلبي , فيبدو وكأن السوق يعرض معلومات مهددة لك , وعندها فإن ترددك مبرر طبعا .

أما في السيناريو الثاني فإن نفس المعالجة العقلية تجعلك ترى نفس الحالة من منظور إيجابي مبالغ فيه , لأنك خارج من ثلاث صفقات رابحة على التوالي .

إن الربط بين "اللحظة الحالية" والفرحة بالصفقات الثلاث الأخيرة الرابحة تخلق حالة عقلية إيجابية ومفرحة بشكل مبالغ فيه , فيبدو وكأن السوق يوفر لك فرصة بلا مخاطر .

وبالطبع هذا يبرر تقديرك المبالغ فيه لنفسك .

في الفصل 1 , قلت إن العديد من الأنماط العقلية التي تجعل المتداولين يخسرون ويرتكبون الأخطاء هي بديهية في تكوينهم و مغروسة عميقا لدرجة أنه لا يمكن أن يخطر ببالنا أن تفكيرنا هو سبب عدم كوننا ناجحين باستمرار .

إن فهم ما يجري أصبح ضرورة ملحة , وتعلّم كيفية التحايل والالتفاف على ميل العقل بطبيعته للربط هو جزء كبير من إتمام هدف الاستمرارية أو الاتساق .

إن التطوير والحفاظ على الحالة الذهنية _المسؤولة عن تلقي الفرص من السوق بدون تهديد الألم , وبدون المشاكل الناتجة عن الثقة المفرطة_ يتطلب أن نسيطر بشكل واعي على عملية الربط .

نهاية الفصل 5

الفصل السادس

منظور السوق

في معظم الحالات , يكون تصوّر المتداولون التقليديين عن المخاطرة مبني على آخر صفقتين أو ثلاث صفقات لهم (بحسب الشخص) .

أما على الجهة الأخرى , فإن أفضل المتداولين لا يتأثرون (لا سلبا ولا إيجابا) بنتيجة آخر صفقة أو حتى آخر عدة صفقات لهم , لذلك فإن تصورهم عن المخاطرة في أي وضع تداول لا يتأثر بهذا المتغير النفسي الشخصي .

هناك فجوة نفسية كبيرة جدا هنا , و هي قد تدفعك للاعتقاد بأن أفضل المتداولين لديهم صفات داخلية خاصة في عقولهم , و هي المسؤولة عن هذه الفجوة النفسية بينهم وبين غيرهم ,

ولكنني أؤكد لكم أن هذا غير صحيح .

فكل متداول عملت معه خلال ال 18 عاما الماضية كان عليه أن يدرب عقله ليبقى مركزا تماما على " سيل الفرص في اللحظة الحالية " , فهذه مشكلة عالمية مشتركة بين جميع الناس , ولها علاقة بكل من طريقة تصميم عقولنا , وبتربيتنا الاجتماعية الشائعة (بمعنى أن مشكلة التداول هذه بالذات ليست خاصة بشخص معين دون غيره) .

هناك عوامل أخرى تتعلق بالثقة بالنفس والتي قد تمثل أيضا عقبات على طريق كونك ناجح باستمرار , ولكن ما نحن بصدد مناقشته الآن هو حجر الأساس الأهم لنجاحك كمتداول .

❖ مبدأ عدم اليقين

إذا كان هناك سر للتداول فهو : أن يكون في صميم قدرة الشخص ما يلي :

1- أن يتداول بدون خوف أو ثقة مفرطة .
2- أن يتلقى ما يقدمه له السوق من منظور السوق .
3- أن يبقى مركزا في " اللحظة الحالية لسيل الفرص"
4- وأن يدخل "المنطقة" عفويا , والتي هي إيمان فعلي غير قابل للشك بنتائج مجهولة وغير معروفة لكن محصلتها في صالحك .

أفضل المتداولين قد تطوروا تدريجيا إلى المرحلة التي آمنوا فيها , وبدون أدنى شك أو صراع داخلي بأن " أي شيء يمكن أن يحصل " .

هم لا يشتبهون فقط بأن أي شيء يمكن أن يحصل , ولا يتشدقون بتلك الفكرة مجرد تشدّق , بل يؤمنون بها فعلا .

إيمانهم بعدم اليقين قوي جدا لدرجة أنه يمنع عقولهم من ربط حالة "اللحظة الحالية" والظروف بنتيجة صفقاتهم الأخيرة .

بمنع هذا الربط , يصبحون قادرين على جعل عقولهم حرة من التوقعات الغير واقعية و الصارمة حول كيف سيتحرك السوق .

بدلا من توليد التوقعات غير الواقعية والتي غالبا ما تكون نتائجها ألم نفسي وعاطفي , فقد تعلموا أن "يجعلوا أنفسهم جاهزين" لاستغلال جميع الفرص التي قد يوفرها السوق في أية لحظة .

و "جعل نفسك جاهزا" هي النقطة التي ستفهم من خلالها أن الإطار الذي تنظر من خلاله للمعلومات حاليا هو إطار محدود الصلة بما يعرض فعليا .

إن عقولنا لا ترى تلقائيا كل فرصة تظهر في أية لحظة . (التوضيح حول الطفل والكلب من الفصل 5 مثال ممتاز حول كيف أن رؤيتنا الخاصة حول حقيقة ما تنعكس علينا) .

نفس مبدأ التصور الجاهل هذا يحدث دائما أثناء التداول .

فعقلنا لا يمكنه أن يتصور أن السوق لديه القدرة ليكمل حركته في اتجاه مخالف لصفقتنا , إذا كنا نعمل من منطلق الخوف من أن نكون مخطئين ,

على سبيل المثال , خوفنا من الاعتراف أننا كنا على خطأ , يجعلنا نعطي أهمية مبالغ فيها للمعلومات التي تخبرنا أننا على صواب .

وهذا يحدث حتى ولو كان هناك معطيات وافرة تدل على أن السوق شكل ترند في الاتجاه المعاكس لصفقتنا .

إن سوق له اتجاه ترند واضح هو إشارة صريحة عن سلوك السوق , وعادة ما يمكن لنا أن نميزها , ولكن هذه الإشارة يمكن أن تصبح غير مرئية بسهولة إذا كنا نعمل بدافع الخوف .

فالترند وفرصة التداول مع اتجاه هذا الترند لا يكونان مرئيان لنا إلا بعد أن نخرج من صفقتنا .

بالإضافة لذلك , هناك فرص غير مرئية لنا لأننا لم نتعلم أن نميزها , أي لم ندرسها سابقا .

لنتذكر نقاشنا في الفصل 5 حول أول رسم بياني للسعر نظرت إليه . فما لم نتعلمه بعد يبقى غير مرئيا لنا , ويبقى على هذه الحال حتى نفتح عقولنا لتبادل الطاقة .

وجهة نظرك التي من خلالها "تجعل نفسك جاهزا" لاستغلال الفرص , تأخذ في حسبانها ما هو معلوم وما هو مجهول ,

مثال على ذلك : أنت شكلت لنفسك إطار عقلي يسمح لك أن تتعرف على مجموعة من المتغيرات في سلوك الأسواق , والتي تدل عند ظهورها على أن هناك فرصة بيع أو شراء , هذه هي حدود معرفتك ,

ولكن الذي لا تعرفه هو كيف سيتمخض هذا النمط الذي حددته متغيراتك (أي ماذا ستكون نتيجة الصفقة).

فمن وجهة النظر التي من خلالها " تجعل نفسك جاهزا" لاستغلال الفرص , أنت تعلم أن حدود معرفتك ستجعل من فرص النجاح لصالحك ,

ولكن , في نفس الوقت أنت متقبل تماما لواقع أنك لا تعرف نتيجة أي صفقة بالذات .

و" بجعل نفسك جاهزا " ستكون منفتحا ولكن بوعي لاكتشاف ماذا سيحصل لاحقا , بدلا من الاستسلام لعملية عقلية تلقائية تجعلك تظن أنك تعرف مسبقا ماذا سيحصل .

تبني وجهة النظر هذه يحرر عقلك من المقاومة الداخلية التي يمكن أن تمنعك من إدراك أي فرصة يوفرها السوق من منظوره .

عقلك أصبح منفتحا لتبادل الطاقة . وبإمكانك عندها أن تتعلم شيئا ما عن السوق لم تكن تعرفه مسبقا , وليس هذا فحسب , وإنما يمكنك أيضا ضبط حالتك العقلية على الحالة الأنسب للدخول إلى "المنطقة" .

إن خلاصة معنى أن تكون في "المنطقة" هو أن يكون عقلك والسوق في حالة مزامنة معا .

ونتيجة لذلك , سوف تشعر بما سيقوم به السوق كما لو أنه لا يوجد حاجز بينك وبين الشعور الجماعي لجميع المشاركين فيه .

المنطقة هي مساحة عقلية حيث تقوم بأكثر من قراءة العقل الجماعي , بل تكون في تناغم تام معه .

إذا كان هذا يبدو غريبا عليك بعض الشيء , فاسأل نفسك كيف يمكن لسرب من الطيور أو لقطيع من الأسماك أن تغير اتجاهها في نفس الوقت .

حتما هناك طريقة تربط بعضهم ببعض .

لو كان ممكنا للبشر أن يرتبطوا بنفس الطريقة , فعندها سوف يكون هناك أوقات تتسرب فيها المعلومات إلى إدراكنا ووعينا من هؤلاء الذين نحن مرتبطين معهم .

المتداولون الذين عاشوا تجربة أن يكونوا جزءا من الشعور الجماعي للسوق , يمكنهم توقع تغير الاتجاه مثل الطيور وسط السرب , أو الأسماك وسط القطيع و التي ستغير من اتجاهها في نفس اللحظة التي يغير فيها الآخرون اتجاههم .

ومع ذلك فإن ضبط حالتك العقلية على الحالة الأنسب لعيش هذا التناغم السحري بينك وبين السوق ليست مهمة سهلة . فهناك عقبتان ذهنيتان يجب التغلب عليهما .

الأولى هي محور هذا الفصل : تعلم كيفية إبقاء عقلك مركزا على "لحظة تدفق الفرص" , فلكي تحقق هدف عيش التناغم يجب أن ينفتح عقلك على حقيقة السوق , و من منظور السوق ذاته .

أما العقبة الثانية فتتعلق بتقسيم العمل بين نصفي دماغنا . فالنصف أو القسم الأيسر من دماغنا مختص بالتفكير العقلاني أو المنطقي , المبني على ما نعرفه مسبقا .

أما القسم الأيمن مسؤول عن التفكير الإبداعي, والذي هو قادر على الاستفادة من الإلهام والحدس والبديهة , أو الشعور بالمعرفة والتي عادة لا يمكن تفسيرها في المستوى العقلاني ,

ولا يمكن تفسيرها في المستوى العقلاني لأنه إذا كانت المعلومات التي نفكر فيها إبداعية بطبيعتها , فهي إذا لن تكون معروفة على المستوى العقلاني .

بالتعريف , الإبداع الحقيقي يخلق ويولد شيئا لم يكن موجودا سابقا .

هناك صراع متأصل بين هاتين الطريقتين من التفكير , بحيث أن التفكير العقلاني والمنطقي سيفوز دائما , ما لم نتخذ خطوات معينة لندرب عقولنا على القبول والثقة بالمعلومات الإبداعية .

وبدون هذا التدريب فإننا غالبا سنجد صعوبة في التصرف بناء على حدسنا و بناء على لحظات البديهة والإلهام والشعور بالمعرفة التي تأتينا .

إن التصرف بشكل مناسب على أي شيء يتطلب الإيمان والنية الواضحة , مما يبقي عقولنا وحواسنا مركزة على الهدف في متناول اليد .

إذا كان مصدر أفعالنا إبداعيا , والقسم العقلاني من عقلنا لم يدرب بشكل جيد ليثق بهذا المصدر الإبداعي , فعندها في مرحلة ما من عملية التصرف بناء على هذه المعلومات , سيقوم القسم العقلاني بإغراق وعينا بالأفكار المتضاربة والمتنافسة .

بالطبع فإن كل هذه الأفكار (المتضاربة والمتنافسة) ستكون سليمة ومنطقية , لأنها آتية مما نعرفه مسبقا في نصفنا العقلاني , ولكن سيكون تأثيرها إخراجنا من "المنطقة" ومن أية حالة عقلية إبداعية .

من أكثر الأشياء إحباطا في الحياة أن نكتشف أمورا واضحة بواسطة حدسنا و بديهيتنا و وحي أفكارنا ثم لا نستفيد من هذه الأمور , لأننا أقنعنا أنفسنا أن نخرج من حالة الوحي هذه .

أنا أدرك أن ما قلته للتو مازال نظريا جدا ولا يمكن تطبيقه على قاعدة عملية , لذلك سآخذك خطوة بخطوة ضمن معنى أن تكون مركزا بشكل تام على " اللحظة الحالية لسيل الفرص"

هدفي أنه وبعد أن تنتهي من قراءة هذا الفصل والفصل السابع , سوف تفهم وبدون أدنى شك أن نجاحك المطلق كمتداول لا يمكن أن يتحقق إلا إذا طوّرت إيمانا راسخا وثابتا بعدم اليقين .

إن أول خطوة على طريق تحقيق التزامن أو التناغم بين عقلك والسوق هي الفهم والقبول التام للحقائق النفسية للتداول .

عند هذه الخطوة بالذات يبدأ الإحباط وخيبات الأمل والغموض المرتبطين بالتداول .

عدد قليل جدا من الناس الذين يقررون التداول , يبذلون وقتا أو جهدا للتفكير في معنى أن تكون متداولا , معظم الذين يخوضون التداول يعتقدون بأن كونك متداولا هو مرادف لكونك محللا جيدا للسوق .

كما أشرت سابقا , إن هذا أبعد ما يكون عن الحقيقة . فالتحليل الجيد للسوق بالتأكيد يسهم ويلعب دورا في نجاح الشخص , ولكنه لا يستحق ذلك الاهتمام والأهمية التي يوليها له المتداولين .

تحت أنماط سلوك السوق والتي من السهل جدا التركيز عليها , يوجد بعض الخصائص النفسية الفريدة جدا , و طبيعة هذه الخصائص النفسية هي التي تحدد كيف يجب على الشخص " أن يكون" لكي يعمل بفعالية في بيئة السوق .

فالعمل بفعالية في بيئة ذات خصائص وسمات وصفات مختلفة عما اعتدنا , يتطلب إجراء بعض التعديلات على الطريقة التي نفكر فيها عادة حول الأشياء .

على سبيل المثال , إذا كان عليك السفر إلى مكان غريب لإنجاز أهداف أو أغراض معينة , فأول شيء ستقوم به هو التأقلم مع التقاليد والعادات المحلية لذلك المكان , وبهذا ستتعلم الطرق المختلفة للتكيّف لتعمل بنجاح في تلك البيئة .

المتداولون كثيرا ما يتجاهلون حقيقة أنهم مضطرين للتكيف لكي يصبحوا متداولين ناجحين باستمرار . وهناك سببان لذلك ,

الأول , أنك لا تحتاج لأي مهارة على الإطلاق لتنفذ صفقة ناجحة , فبالنسبة لأغلب المتداولين فإنه عادة ما يستغرق سنين من الألم والمعاناة قبل أن يكتشفوا أو يعترفوا لأنفسهم أنهم ولكي يكونوا ناجحين باستمرار فإنهم يحتاجون لأكثر من القدرة على اختيار صفقة ناجحة بشكل عرضي .

أما السبب الثاني , فهو أنك غير مضطر لتسافر إلى أي مكان لتتداول , فكل ما تحتاجه هو هاتف ما , حتى أنك غير مضطر للنهوض من السرير صباحا , وحتى التجار الذين يتداولون عادة من مكاتبهم فليس عليهم أن يكونوا في المكتب ليفتحوا أو يغلقوا صفقاتهم .

أي بما أننا نستطيع الوصول للسوق والتفاعل معه من بيئتنا الشخصية , و التي هي مألوفة جدا لنا , فإننا نشعر و كأن التداول لن يحتاج إلى أي تكيّف أو تأقلم من أي نوع كان , بحسب تفكيرنا .

إلى حد ما , أنت على علم بالعديد من الحقائق الأساسية (الخصائص النفسية) حول طبيعة التداول , لكن علمك بشيء أو فهمك لمبدأ أو فكرة أو مفهوم لا يعادل قبولك له و إيمانك به .

فعندما نقبل شيئا ما و نوافق عليه حقا , فهذا معناه أنه لا يوجد لدينا أي تضارب أو صراع بينه وبين أي مكون آخر في بيئتنا العقلية .

عندما نؤمن بشيء ما , فإننا نعمل انطلاقا من هذا الإيمان ويكون عملنا هذا وظيفة طبيعية تعبر عن حقيقتنا , وذلك من دون صراع أو جهد إضافي .

و مهما كانت درجة الصراع الموجودة مع أي مكون في بيئتنا العقلية , فإنه بنفس تلك الدرجة يوجد نقص في القبول للفكرة التي تتصارع مع هذا المكون , لذلك ليس من الصعب أن نفهم لماذا قلة من الناس ينجحون كمتداولين .

هم ببساطة لا يقومون بالعمل العقلي المطلوب لحل الصراعات الكثيرة الموجودة بين ما تعلموه و آمنوا به سابقا , وبين حقيقة أن ما تعلموه و آمنوا به يتعارض و يقاوم تطبيقهم لمبادئ التداول الناجحة .

إن الوصول إلى هذا النوع من الحالات العقلية الحرة المثالية للتداول , والاستفادة منها , يتطلب أن يتم حل تلك الصراعات بشكل تام .

❖ السمات الأكثر جوهرية للسوق

(يمكن للسوق أن يعبر عن نفسه بعدد لانهائي تقريبا من الطرق)

يمكن للسوق فعليا أن يفعل أي شيء وفي أي وقت , هذا الأمر يبدو واضحا جدا , خاصة بالنسبة لمن اختبر السوق وشهد تأرجحات السعر المتقلبة والغريبة .

المشكلة أننا جميعا نميل لاعتبار هذه السمة في السوق على أنها من المسلمات , بطريقة تسبب لنا ارتكاب أكثر الأخطاء الجوهرية , مرارا وتكرارا .

والحقيقة أنه إذا آمن المتداولون حقا بأن أي شيء يمكن أن يحصل وفي أي وقت , سيكون هناك عدد أقل بكثير من الخاسرين وعدد أكبر من الرابحين باتساق .

كيف لنا أن نعرف أن أي شيء يمكن أن يحدث فعليا ؟

من السهل برهنة هذه الحقيقة .

كل ما علينا فعله هو تجزئة السوق إلى الأجزاء المكونة له وننظر كيف تعمل هذه الأجزاء .

العنصر الأساسي لأي سوق هو المتداولون .

المتداولون الفرديين يشكلون قوة تؤثر في الأسعار , مما يجعلها تتحرك إما ارتفاعا أو انخفاضا .

لماذا يرفع المتداولون الأسعار عن طريق الطلب أو يخفضوها عن طريق العرض ؟ للإجابة على هذا السؤال علينا أن نشرح أسباب تداول الناس .

هناك العديد من الأسباب والدوافع التي تحفز الشخص للتداول في أي سوق , ولكن في شرحنا هذا ليس علينا معرفة جميع الأسباب الكامنة وراء إجبار أي متداول فردي على التصرف , ففي نهاية المطاف جميع هذه الأسباب تختزل في سبب واحد ولغرض واحد : وهو كسب المال , ونحن نعرف هذا لأنه هناك شيئان فقط يمكن للمتداول القيام بهما (الشراء أو البيع) وهناك نتيجتين محتملتين فقط لكل صفقة (الربح أو الخسارة).

لذلك أعتقد أنه يمكننا الافتراض بأمان , أنه بغض النظر عن أسباب التداول فإن الخلاصة هي أن الجميع يبحث عن نفس النتيجة وهي الأرباح . وهناك طريقتان فقط لتحقيق هذه الأرباح: إما الشراء من الأسفل ثم البيع من الأعلى, أو البيع من الأعلى ثم الشراء من الأسفل .

لو افترضنا أن كل شخص يريد كسب المال , إذا هناك تفسير واحد فقط لقيام أي متداول بالمراهنة على ارتفاع السعر إلى مستوى أعلى : لأنه يعتقد أن بإمكانه بيع كل ما اشتراه بسعر أعلى في وقت ما في المستقبل . ونفس الشيء ينطبق على المتداول الذي يكون على استعداد لبيع صفقته على سعر أدنى من السعر السابق , هو يقوم بذلك لاعتقاده بإمكانية أن يشتري كل ما باعه لكن على سعر أقل في وقت ما في المستقبل .

إذا ما نظرنا إلى سلوك السوق بوصفه نتيجة لحركة السعر , وإذا كانت حركة السعر نتيجة للمتداولين الذين هم على استعداد لرفع الأسعار للأعلى أو خفضها لأسفل , عندها نستطيع أن نقول أن كل حركة للسعر (سلوك السوق) هي نتيجة لما يظن المتداولون أنه سيحدث مستقبلا .

ولأكون أكثر تحديدا , فإن كل تحرك للسعر هو نتيجة لما يعتقد المتداولون الفرديين حول ما هي القمة وما هو القاع .

الديناميكيا الكامنة وراء سلوك السوق بسيطة للغاية . هناك ثلاث قوى رئيسية فقط موجودة في السوق : المتداولون الذين يعتقدون أن السعر منخفض , والمتداولون الذين يعتقدون أن السعر مرتفع , والمتداولون الذين يراقبون وينتظرون أن يحسموا أمرهم حول ما إذا كان السعر منخفض أم مرتفع .

من الناحية الفنية , فالمجوعة الثالثة تمثل قوى محتملة ومرتقبة .

الأسباب التي تدعم رؤية أي متداول _بأن ذاك السعر هو سعر مرتفع أو هو سعر منخفض لا علاقة لها بالموضوع عادة , لأن أغلب الناس الذين يتداولون يتصرفون بطريقة غير منضبطة , غير منظمة , تعتمد على الصدف , و عشوائية .

لذلك فأسبابهم ليس بالضرورة أن تساعد على فهم ما يجري , ولكن فهم ما يجري ليس بتلك الصعوبة , فإذا كنت تذكر أن كل حركة للسعر أو كل ركود للسعر هو نتيجة للتوازن النسبي أو لعدم التوازن بين القوتان الرئيسيتان واللتان هما : المتداولون الذين يعتقدون أن السعر سيرتفع , والمتداولون الذين يعتقدون أن السعر سينخفض .

فإذا كان هناك توازن بين المجموعتين , فإن الأسعار ستكون في حالة ركود , لأن كل طرف سيمتص القوة الناتجة عن أفعال الطرف الآخر .

أما إذا كان هناك حالة عدم توازن أو حالة خلل فإن الأسعار ستتحرك في اتجاه القوة الأكبر , أي باتجاه المتداولين الذين لديهم قناعات راسخة في معتقداتهم حول أي اتجاه سيذهب إليه السعر .

الآن , أريدك أن تسأل نفسك , عمليا , ما الذي سوف يوقف أي شيء من الحدوث في أي وقت , طبعا فيما عدا قيود سعر الصرف المفروضة على حركة السعر .

لا يوجد ما يوقف سعر (شيء ما) من الارتفاع أو الانخفاض إلى أي حد , مادام يوجد متداول واحد في العالم يؤمن أنه من الممكن الوصول إلى ذلك الحد , ولكن بالطبع إذا كان هذا المتداول قادرا على التصرف و التأثير بناء على إيمانه أو اعتقاده هذا .

لذلك فإن مدى سلوك السوق بشكله الجماعي لا يحده شيء , إلا المعتقدات المبالغ فيها حول ما هو أقصى ارتفاع أو أقصى انخفاض في نظر أي شخص مشارك في ذلك السوق .

أعتقد أن حيثيات هذه النقطة تشرح نفسها بنفسها .

هناك تنوع كبير في الآراء التي تظهر في أي سوق وفي أية لحظة , مما يجعل أي شيء ممكنا تقريبا . فعندما ننظر إلى السوق من وجهة النظر هذه فعندها من السهل الاعتقاد أن أي متداول محتمل يمكن أن يصبح متغيرا من متغيرات السوق , طبعا طالما هو قادر على التصرف بناء على معتقده و رؤيته حول المستقبل .

على مستوى أكثر تحديدا , هذا يعني أن الأمر يحتاج إلى متداول آخر فقط وفي أي مكان في العالم , ليلغي الاحتمال الإيجابي لصفقتك .

بعبارة أخرى , الأمر يحتاج فقط متداول واحد آخر ليلغي ما تعتقد أنت فيما يخص أن تلك هي قمة أو ذاك هو قاع , هذا كل ما يحتاجه الأمر , متداول واحد فقط !!!!

وهذا مثال لتوضيح الفكرة ,

منذ عدة سنوات جاءني متداول يطلب المساعدة .

كان محلل أسواق ممتاز , بل كان من أفضل المحللين الذين قابلتهم . ولكن بعد سنوات من الإحباط خسر فيها كل أمواله والكثير من أموال الناس , أصبح أخيرا جاهزا للاعتراف بأنه و كمتداول , تمنى أكثر مما يجب .

بعد التحدث إليه لفترة , وجدت أن هناك العديد من العقبات النفسية الخطيرة التي كانت تمنعه من أن يكون ناجحا .

أصعب هذه العقبات كانت أنه متغطرس للغاية ويظن أنه يعرف كل شيء , مما يجعل من المستحيل عليه أن يحقق درجة من المرونة الذهنية المطلوبة للتداول بفعالية .

لم يكن مهما إلى أي درجة كان جيدا في التحليل . فعندما جاء إلي كان يائسا جدا للحصول على المال والمساعدة , وكان مستعدا لسماع أي اقتراح .

أول شيء اقترحته عليه أنه وبدلا من أن يبحث عن مستثمر آخر ليعيد الكرة ويقوم بمحاولة تداول فاشلة أخرى , من الأفضل له أن يجد وظيفة بحيث يقوم بالشيء الذي يبرع جدا فيه ,

وبحيث يحصل على دخل ثابت بينما يعمل على حل مشاكله , وبنفس الوقت يقدم خدمة جيدة لشخص ما .

أخذ بنصيحتي وسرعان ما وجد منصب محلل فني مع شركة الوساطة والمقاصة الكبيرة في شيكاغو ,

رئيس مجلس إدارة الشركة المقبل على التقاعد , كان متداولا قديما , ما يقارب 40 عاما من الخبرة في مناجم الحبوب في مجلس تجارة شيكاغو , لم يكن يعرف الكثير عن التحليل الفني , لأنه لم يكن بحاجة لذلك ليكسب المال . ولكن لم يعد يتداول في الميدان وأصبح يتداول عبر الشاشات , لكنه وجد أن التداول عبر الشاشة صعبا وغامضا نوعا ما , فطلب من محلل الشركة الجديد والحاصل على الأوسمة أن يجلس بجانبه خلال يوم التداول ويعلمه التداول الفني .

اندفع الموظف الجديد لاستغلال الفرصة وليتباهى بقدراته كمتداول ناجح وخبير . هذا المحلل كان يستخدم طريقة تدعى "النقطة والخط" والتي تم تطويرها من قبل تشارلي دروموند . (طريقة النقطة والخط يمكنها أن تحدد الدعم والمقاومة بدقة , من بين أمور أخرى) .

وفي أحد الأيام , بينما كان الاثنان يراقبان سوق فول الصويا معا , و كان المحلل قد تنبأ بنقاط الدعم والمقاومة الرئيسية وصدف أن السوق كان يتداول بين هاتين النقطتين .

وبينما كان المحلل يشرح للرئيس أهمية هاتين النقطتين , ذكر بشكل مؤكد وشبه مطلق أنه إذا صعد السعر إلى المقاومة سيتوقف ويرتد , وإذا انخفض السعر إلى الدعم فإنه أيضا سيتوقف وينعكس .

ثم شرح له أنه إذا هبط السوق إلى مستوى السعر الذي قام بحسابه على أنه دعم , فإن حساباته تشير أن هذا الدعم سيكون القاع لذلك اليوم .

بينما كانا جالسين , كان سوق الفول يتجه ببطء نحو السعر الذي قال عنه المحلل أنه سيكون الدعم , أو القاع لذلك اليوم . وعندما وصل إلى هناك في النهاية , نظر الرئيس إلى المحلل وقال له , "هنا يفترض أن يتوقف السوق ويرتفع , أليس كذلك ؟ "

رد المحلل , "بالتأكيد ! هذا هو قاع اليوم " , فأجابه الرئيس " هذا هراء " .

"شاهد هذا " رفع الهاتف و اتصل بأحد الموظفين المسؤولين عن أوامر فول الصويا , وقال له " قم ببيع فول الصويا بمليوني (بوشل) في السوق " .

خلال ثلاثين ثانية من تنفيذ الأمر , انخفض سوق فول الصويا عشرة سنتات لل (بوشل) .

التفت الرئيس فشاهد نظرات الرعب على وجه المحلل , وبهدوء سأله "الآن , أين قلت لي أن السوق سيتوقف ؟؟" .

و تابع "إذا كنتُ أنا أستطيع أن أفعل ذلك , فأي شخص يستطيع فعل ذلك أيضا" .

المغزى , أنه من منظورنا الشخصي والفردي كمراقبين للسوق , أي شيء يمكن أن يحدث , وكل ما يتطلبه الأمر هو متداول واحد فقط ليقوم بذلك .

هذه هي الحقيقة القاسية للتداول , والتي يؤمن بها ويتبناها فقط أفضل المتداولين وبدون صراع داخلي .

كيف أعرف ذلك ؟ لأنه فقط أفضل المتداولين يحددون حجم مخاطرتهم قبل أن يدخلوا الصفقة .

وفقط أفضل المتداولين يوقفون خسائرهم بدون تحفظ أو تردد عندما يخبرهم السوق أن صفقتهم لا تنجح .

وفقط أفضل المتداولين لديهم نظام منهجي ومنتظم لإدارة رأس مالهم في جني أرباحهم عندما يمشي السوق في اتجاه صفقتهم .

إن عدم تحديد مخاطرتك مسبقا , وعدم إيقاف خسائرك , وعدم جني أرباحك بنظام معين , هذه الأمور الثلاث هي أكثر أخطاء التداول المكلفة و المعتادة والأكثر شيوعا التي يمكن لك أن ترتكبها .

فقط أفضل المتداولين قد ألغوا هذه الأخطاء من تداولهم . وفي مرحلة ما من حياتهم المهنية تعلموا أن يؤمنوا و بدون أدنى شك بأن أي شيء يمكن أن يحدث , ودائما ما يتحسبون لما يجهلونه , ولغير المتوقع .

تذكر أن هناك قوتان فقط تجعلان الأسعار تتحرك : المتداولون الذي يعتقدون بأن الأسواق سترتفع , والمتداولون الذين يعتقدون أنها ستنخفض .

ويمكننا في أي لحظة أن نرى من لديه القناعة الأقوى , من خلال مقارنة مكان السعر الآن مع مكانه قبل عدة دقائق .

إذا ظهر نمط ما , فإنه يمكن لهذا النمط أن يكرر نفسه , ليعطينا دلالة عن المكان الذي سيتجه إليه السوق . هذه هي حدودنا وضوابطنا , هذا كل ما نعرفه .

ولكن هناك أيضا الكثير مما لا نعرفه , ولن نعرفه أبدا ما لم نتعلم قراءة العقول .

على سبيل المثال , هل نعرف كم عدد المتداولين الواقفين على الحياد وهم على وشك دخول السوق ؟

هل نعرف كم منهم يريد أن يشتري وكم منهم يريد أن يبيع , أو كم حصة سوف يشترونها أو يبيعونها ؟ ماذا عن المتداولين المشاركين أساسا في السوق , والذين تنعكس نتائج مشاركتهم على السعر الحالي ؟

هل نعلم كم منهم سيغير رأيه ويغلق صفقاته في أية لحظة ؟ وإذا أغلقوا صفقاتهم هل نعلم كم من الوقت سيبقون خارج السوق ؟ وإذا ما قرروا العودة للسوق , هل نعلم ما هو الاتجاه الذي سيدعمونه ؟

هذه هي المتغيرات المجهولة والمخفية والمستمرة والغير منتهية , والتي تظهر في كل سوق , ودائما أفضل المتداولين لا يحاولون الاختباء من هذه المتغيرات المجهولة بالتظاهر أنها غير موجودة .

كما أنهم لا يحاولون تبريرها وعقلنتها أو إيجاد تفسير لها من خلال تحليل السوق .

بل على العكس تماما فإن أفضل التجار يأخذون هذه المتغيرات في حسبانهم , ويعتبرونها عامل موجود في كل مكون من مكونات أنظمة التداول الخاصة بهم .

أما بالنسبة للمتداول العادي , فالعكس تماما هو الصحيح , فهو يتداول على مبدأ أن ما لا يراه ولا يسمعه ولا يشعر به , هو غير موجود .

فهل هناك تفسير آخر لسلوكه ؟ فلو آمن فعلا بوجود كل المتغيرات المخفية والتي لها القدرة على التأثير على السعر في كل لحظة , لكان آمن فعلا أن كل صفقة لها نتيجة غير مؤكدة ,

وإذا كان لكل صفقة نتيجة غير مؤكدة , فكيف برر لنفسه أن لا يحدد مخاطرته مسبقا , و ألا يقطع خسائره , و ألا يمتلك نظاما لجني الأرباح ؟

بناء على هذه الملابسات , فإن عدم تمسكه بهذه المبادئ الأساسية الثلاث هو بمثابة انتحار مالي ونفسي .

بما أن أغلب المتداولين لا يلتزمون بهذه المبادئ , هل يمكننا الافتراض أن دافعهم الحقيقي الكامن وراء تداولهم هو تدمير أنفسهم ؟ هذا وارد حتما , ولكني أعتقد أن نسبة المتداولين الذين يريدون أن يتخلصوا من أموالهم , أو الذين يريدون إيذاء أنفسهم شعوريا أو لاشعوريا بطريقة ما , هي نسبة صغيرة للغاية .

لذلك إذا كان الانتحار المالي ليس هو السبب المرجح , فما الذي يمنع شخص ما من القيام بشيء عقلاني ومنطقي للغاية وبشكل تام ؟

الإجابة بسيطة للغاية :

المتداول العادي لا يحدد مخاطرته مسبقا , ولا يقطع خسائره , ولا يجني أرباحه بنظام معين لأن هذا المتداول لا يؤمن بأن كل ذلك ضروري .

و السبب الوحيد لعدم اقتناعه بأن ذلك ضروري , أنه يظن بأنه يعرف مسبقا ما الذي سيحصل لاحقا , معتمدا على تصوره عما سيحدث في أية "لحظة" .

فإذا كان يعرف ماذا سيحصل مسبقا , فعندها بالفعل لن يكون هناك من داع لأن يلتزم بهذه المبادئ .

فظنه و افتراضه و اعتقاده بأنه "يعرف" سيكون السبب الفعلي لكل أخطاء التداول التي سيرتكبها (باستثناء الأخطاء التي هي نتيجة لعدم إيمانه بأنه يستحق المال أي أخطاء الانتحار المالي) .

إيماننا بما هو حقيقي وصحيح , هو قوى داخلية قوية جدا ,و هذه القوى تتحكم بكل جانب من جوانب تفاعلنا مع الأسواق , بدءا من تصورنا , تفسيراتنا , قراراتنا , أفعالنا , وتوقعاتنا , وصولا إلى أحاسيسنا حول النتائج .

من الصعب للغاية أن نتصرف على نحو يتعارض مع ما نعتقد أنه صحيح . في بعض الحالات وبحسب قوة الاعتقاد , يكون من شبه المستحيل فعل أي شيء يخالف سلامة اعتقادنا .

ما لا يدركه التاجر العادي أنه يحتاج إلى آلية داخلية , تكون على شكل إيمان قوي , تجبره فعليا على تصور السوق من منظور يتمدد دائما بدرجات أكبر وأكبر من الوضوح , و يجبره هذا المنظور على التصرف دائما بشكل مناسب , بحسب الظروف النفسية وبحسب طبيعة حركة الأسعار .

إن معتقد التداول الأكثر فعالية و وظيفية الذي يمكن للمتداول اكتسابه هو "أي شيء يمكن أن يحصل " .

فإلى جانب أن هذه هي الحقيقة (أن أي شيء يمكن أن يحصل) فإن إيمانه بهذا الاعتقاد سيكون بمثابة أساس صلب لبناء كل الاعتقادات والمواقف الأخرى التي يحتاجها ليكون متداول ناجح .

بدون هذا المعتقد فعقله بشكل تلقائي ولاشعوري , سيجعله يتجنب ويحجب ويبرر أي معلومة تشير إلى أن السوق سيفعل شيء هو لا يعتبره من الممكنات .

إذا آمن أن أي شيء ممكن , فعندها ليس على عقله أن يتجنب أي شيء , فأي شيء يشمل كل شيء , فهذا الاعتقاد أو الإيمان سيكون بمثابة قوة تعطي لتصوره للسوق مساحة , مما يسمح له برؤية المعلومات التي تكون غير مرئية له عادة .

وبالمختصر , سيكون جاهزا (سيفتح عقله) لإدراك كم أكبر من الاحتمالات الموجودة في الأسواق .

والأهم من ذلك , أنه بترسيخه لهذا المعتقد بأن "أي شيء يمكن أن يحصل" سيدرب عقله على التفكير في الاحتمالات .

إلى حد ما , هذا هو المبدأ الأكثر أهمية , و أيضا الأكثر صعوبة للناس ليفهموه ويدمجوه بفعالية في نظامهم العقلي .

الفصل السابع

أفضلية المتداول : التفكير في الاحتمالات

ماذا يعني بالضبط أن نفكر بالاحتمالات , ولماذا التفكير في الاحتمالات أمر ضروري جدا للمتداول ليحقق النجاح الثابت ؟

إذا توقفت للحظة وقمت بتحليل الجملة الأخيرة , ستلاحظ أنني جعلت من الثبات (الاتساق- الاستمرارية) نتيجة من نتائج الاحتمالات .

قد يبدو و كأن هناك تناقض فيما قلته : كيف يمكن للشخص أن يحقق نتائج ثابتة من حدث له نتيجة احتمالية غير مؤكدة ؟

للإجابة على هذا السؤال , كل ما علينا فعله هو أن نلقي نظرة على مجال القمار .

الشركات تنفق مبالغ طائلة من الأموال , مئات الملايين , إن لم يكن المليارات من الدولارات , على فنادق متقنة رائعة لجذب الناس إلى الكازينوهات .

إذا كنت قد زرت لاس فيغاس ستعرف بالضبط ما الذي أتكلم عنه .

شركات ألعاب القمار مثلها مثل أي شركات أخرى , عليها أن تبرر لمجلس الإدارة وفي النهاية لحاملي أسهمها كيف خصصت أصولها .

باعتقادك , كيف تبرر هذه الشركات إنفاقها مبالغ طائلة من الأموال على فنادق و كازينوهات فخمة مهمتها الأساسية تحقيق إيرادات من حدث له نتيجة عشوائية بحتة ؟

❖ مفارقة الاحتمالات : نتائج عشوائية ، محصلة ثابتة

هذه إحدى المفارقات المثيرة للاهتمام :

الكازينوهات تحقق أرباحا ثابتة ومتسقة يوما بعد يوم وعاما بعد آخر , اعتمادا على حدث له نتيجة عشوائية بحتة .

لكن في نفس الوقت , أغلب المتداولين يؤمنون بأن حصيلة سلوك الأسواق ليست عشوائية بل منتظمة , لكن مع ذلك لا يستطيعون تحقيق أرباح منتظمة متسقة !!!

أليس من المفروض لنتيجة متسقة منتظمة غير عشوائية , أن تحقق محصلة متسقة ؟

و كذلك المفروض لنتيجة عشوائية أن تحقق محصلة عشوائية وغير متسقة ؟

ما يدركه أصحاب الكازينوهات , والمقامرون المحترفون , وأفضل المتداولين أنه من الصعب على المتداول العادي أن يفهم أنه : حتى ولو حصلنا على نتيجة منفردة غير مؤكدة , فيمكن لعدة نتائج من هذا النوع أن تعطي محصلة مؤكدة متسقة , وذلك في حال كان إجمالي الاحتمالات النهائية في مصلحتك وكان حجم العينة كافيا .

((أي إذا كانت نسبة ربحك هي الأكبر , وتم إجراء التجربة عدد كافي من المرات لتتحقق هذه النسبة)) .

أفضل المتداولين يتعاملون مع التداول على أنه لعبة أرقام , على غرار الطريقة التي تتعامل فيها الكازينوهات والمقامرون المحترفون مع القمار .

ولتوضيح ذلك , لنلقي نظرة على لعبة الورق "البلاك جاك" .

في هذه اللعبة للكازينو احتمال ربح أكثر من اللاعب بنسبة 4.5 بالمائة تقريبا , وبحسب قواعد اللعبة فأنه يجب على اللاعبين الالتزام بمتابعة اللعبة ,

وهذا يعني أنه بعد عدد كافٍ من جولات اللعب , سوف يحقق الكازينو ربح صافي مقداره 4.5 سنت عن كل دولار تم المراهنة عليه في اللعبة .

إن معدل ال 4.5 سنت يأخذ في حسبانه كل اللاعبين الذين غادروا وهم رابحين لمبالغ كبيرة (بما في ذلك من حققوا سلسلة متتالية من الجولات الرابحة) , وكل اللاعبين الذين غادروا خاسرين لمبالغ كبيرة , و كل شخص بين الحالتين السابقتين .

في نهاية اليوم , الأسبوع , الشهر, أو العام , يخرج الكازينو دائما بربح بنسبة 4,5 بالمائة تقريبا من كل المبالغ التي المراهنة عليها .

قد يبدو لك أن نسبة ال 4.5 بالمائة ليست كبيرة , ولكن دعونا نضع الأمور في نصابها , لنفترض أن مجموع ما تم المراهنة عليه هو 100 مليون دولار , وذلك على كل طاولات البلاك جاك مجتمعة , وعلى مدار عام كامل , سيكون ربح الكازينو الصافي 4.5 مليون دولار .

ما يدركه أصحاب الكازينو والمقامرون المحترفون حول طبيعة الاحتمالات , أن كل جولة لعب لوحدها تكون مستقلة إحصائيا عن الجولة الأخرى .

وهذا يعني أن كل جولة هي حدث فريد مستقل , بحيث أن المحصلة لا علاقة لها بآخر جولة أو بالجولة التالية .

إذا ركزت على كل جولة بشكل منفرد , سيكون هناك توزيع عشوائي ولا يمكن التنبؤ به بين الجولات الرابحة والخاسرة , ولكن إذا نظرت إلى جميع الجولات مجتمعة , فإن العكس تماما هو الصحيح , أي أنه إذا تم لعب عدد كافي من الجولات , ستظهر أنماط تؤدي إلى محصلة متسقة , ويمكن التنبؤ بها وموثوق بها إحصائيا .

إن ما يجعل التفكير في الاحتمالات صعبا للغاية , أنه يتطلب مستويين من الإيمان , هذان المستويان يبدوان متناقضين مع بعضهما البعض بالنظرة السطحية .

سنطلق على المستوى الأولى المستوى الجزئي أو الصغير , فعلى هذا المستوى عليك أن تؤمن بعدم اليقين وعدم القدرة على التنبؤ بنتيجة كل جولة لوحدها .

أنت على معرفة بحقيقة عدم اليقين هذا , لأنه هناك دائما عدد من المتغيرات المجهولة التي تؤثر على تماسك الهيكل العام الذي تكون كل جولة جديدة جزء منه .

فعلى سبيل المثال , لا يمكنك أن تعرف مسبقا كيف سيلعب كل من اللاعبين المشاركين جولتهم , بما أنه مسموح لهم أن يقبلوا أو يرفضوا سحب ورقة إضافية .

فكل من المتغيرات المؤثرة على تماسك الهيكل العام والتي لا يمكن السيطرة عليها أو معرفتها , كل منها سيجعل من نتيجة أي جولة لعب غير مؤكدة وعشوائية (مستقلة إحصائيا) في علاقتها مع أي جولة أخرى .

المستوى الثاني هو المستوى الكلي , على هذا المستوى عليك أن تؤمن أن حصيلة سلسلة من الجولات الملعوبة هي حصيلة مؤكدة ويمكن التنبؤ بها نسبيا . و درجة هذا التأكد أو اليقين تتوقف على المتغيرات الثابتة , والتي هي معروفة مسبقا ومصممة خصيصا لإعطاء احتمالية أكبر (أفضلية - ميزة) لطرف على آخر .

وهذه المتغيرات الثابتة التي أشير إليها هي قواعد اللعبة , لذلك , على الرغم من أنك لا تعرف أو لا يمكنك أن تعرف مسبقا تسلسل أو ترتيب الأرباح إلى الخسائر (ما لم تكن وسيطا روحيا),

إلا أنه يمكنك أن تكون متأكدا بنسبة معينة أنك إذا لعبت عددا كافيا من الجولات , أيا كان من لديه الأفضلية في الجولة , فإنك في النهاية ستحقق أرباح أكثر من الخسائر .

أما درجة التأكد أو اليقين تلك فهي تتعلق بدرجة قوة أفضليتك (احتمال ربحك إلى خسارتك) .

إنها القدرة على الإيمان بعدم اليقين في اللعبة على المستوى الجزئي , وبنفس الوقت الإيمان باليقين في اللعبة على المستوى الكلي , هي ما تجعل الكازينو والمقامرين المحترفين ناجحين فيما يفعلونه .

فإيمانهم بأن كل جولة لعب هي جولة مستقلة لوحدها , يمنعهم من الانخراط في المحاولة العبثية لتوقع نتيجة كل جولة على حدة , لقد تعلموا وقبلوا تماما حقيقة أنهم لا يعرفون ما الذي سيحدث لاحقا , والأهم من ذلك أنهم ليسوا بحاجة ليعرفوا ذلك لكي يكسبوا المال باستمرار .

ولأنه ليس عليهم أن يعرفوا ما الذي سيحدث لاحقا , فهم لا يعطون أي أهمية خاصة أو عاطفية أو ما شابه لكل جولة لعب منفردة عندما تدار عجلة اللعبة , أو يرمى النرد .

وبعبارة أخرى , هم لا يشغلون أنفسهم بتوقعات غير واقعية بشأن ما سيحدث , ولا غرورهم حتى يتدخل ليجعلهم راغبين بأن يكونوا على صواب .

لذلك , فمن الأسهل لهم أن يبقوا مركّزين على إبقاء الاحتمالات في صالحهم , والتنفيذ بحرفية , وهذا بدوره يجعلهم أقل عرضة لارتكاب أخطاء مكلفة .

إنهم يظلون مرتاحين لأنهم ملتزمون , وعلى استعداد لترك الاحتمالات (الأفضلية أو الميزة التي في مصلحتهم) تأخذ مسارها الطبيعي , ويعلمون طوال الوقت أنه طالما أن الاحتمالات في مصلحتهم وطالما كان عدد مرات اللعب كبيرا بما يكفي , فإنهم في النهاية سيخرجون رابحين .

إن أفضل المتداولين يستخدمون نفس إستراتيجية التفكير التي يستخدمها الكازينو والمقامرون المحترفون , وإستراتيجية التفكير هذه متطابقة بين الطرفين ليس من جهة أنها تصب في مصلحتهما فقط , بل إن القوى الكامنة داخلنا _والمتطلبة لمثل هذه الإستراتيجية في التفكير _ موجودة في التداول كما هي موجودة في المقامرة .

وبمقارنة بسيطة بين الاثنين سيتم إثبات ذلك بوضوح تام .

أولا , التاجر , المقامر , والكازينو , جميعهم يتعاملون مع نوعين من المتغيرات , المتغيرات المعروفة , والمتغيرات غير المعروفة والتي تؤثر على نتيجة كل صفقة أو جولة قمار .

ففي القمار المتغيرات المعروفة هي قواعد اللعبة . وفي التداول المتغيرات المعروفة (من وجهة النظر الخاصة بكل متداول) هي نتائج تحليلهم للسوق .

تحليل السوق يكشف أنماط سلوك معينة , ناتجة عن التصرفات الجماعية لجميع المشاركين في السوق .

نحن نعلم أن "الأفراد" سيتصرفون بنفس الطريقة في ظل ظروف و أوضاع متماثلة , وسيعيدون ذلك مرارا وتكرارا ,

مما سيشكل أنماطا من السلوك يمكن ملاحظتها .

وعلى نفس المنوال , فإن "مجموعات الأفراد " تتفاعل مع بعضها البعض , يوما بعد يوم وأسبوع بعد أسبوع , مما يشكل أيضا أنماط من السلوك التي تكرر نفسها .

أنماط السلوك الجماعية هذه يمكن اكتشافها ومن ثم تحديدها وتمييزها باستخدام الأدوات التحليلية مثل خطوط الاتجاه (الترندات) , والمتوسطات المتحركة , ومؤشرات التذبذب , أو

الارتدادات , على سبيل المثال لا الحصر من آلاف الأدوات التي تتوفر لأي متداول , كل من أدوات التحليل هذه تستخدم مجموعة من المعايير أو الشروط لتمييز كل نمط سلوك تم اكتشافه

مجموعة المعايير أو الشروط هذه , هي متغيرات السوق المعروفة بالنسبة للمتداول , فهي تمثل للمتداول الفرد ما تمثله قواعد اللعبة للمقامر أو للكازينو .

وأعني بذلك , أن أدوات التحليل للمتداول هي متغيراته المعلومة والتي تجعل احتمال نجاح أي صفقة (الأفضلية) في مصلحته .

وبنفس الطريقة فإن قواعد اللعبة تجعل من احتمالات النجاح تصب في مصلحة الكازينو .

ثانيا , نحن نعلم أنه في المقامرة يوجد عدد من المتغيرات التي تؤثر على نتيجة كل لعبة ,

ففي لعبة البلاك جاك , المتغير المجهول هو كيفية خلط الأوراق , و أيضا كيفية اختيار اللاعبين لطريقة لعب جولاتهم .

وفي لعبة النرد , المتغير المجهول كيفية رمي النرد .

وفي لعبة الروليت , المتغير المجهول هو مقدار القوة المستخدمة لتدوير العجلة .

كل هذه المتغيرات المجهولة لها تأثير على كل حدث منفرد (صفقة -جولة ورق- رمية نرد) بما يجعل كل حدث مستقل إحصائيا عن أي حدث منفرد آخر , و بالتالي يتكون توزيع وترتيب عشوائي بين الأرباح والخسائر .

ينطوي التداول أيضا على عدد من المتغيرات المجهولة , التي تؤثر على نتيجة أي نمط يقوم المتداول بتحديده ويستخدمه لتحقيق أفضلية له ,

في التداول , المتغيرات المجهولة هي كل المتداولين الذين لديهم القدرة على الدخول في السوق لفتح صفقة أو إغلاق صفقة ,

وكل صفقة من هذه الصفقات تشارك في حالة السوق في كل لحظة , ما يعني أن كل متداول يتصرف بناء على رؤيته حول ما هي القمة وما هو القاع , أي أن كل متداول يشارك في نمط السلوك الجماعي الذي يظهر في تلك اللحظة .

إذا تم التعرف على نمط معين , وإذا كانت المتغيرات المستخدمة لتحديد هذا النمط قد أكدت للمتداول أن هذا النمط يحقق له أفضلية بحسب تعريف هذا المتداول للأفضلية , فعندها نستطيع القول أن السوق يعرض للمتداول فرصة ليشتري من سعر منخفض أو ليبيع من سعر مرتفع , استنادا إلى رؤية وتعريف هذا المتداول للأفضلية .

لنفترض أن المتداول انتهز هذه الفرصة واستفاد من الأفضلية المتوفرة وفتح صفقة , ما العوامل التي ستحدد فيما إذا كان السوق سيمضي في اتجاه صفقته أم عكسها ؟

الجواب هو سلوك المتداولين الآخرين !

فمن اللحظة التي يفتح فيها صفقته , وطالما هو باق في صفقته , سيكون المتداولون الآخرون مشاركين في هذا السوق .

وسيتصرفون بحسب رؤيتهم حول ما هي القمة و ما هو القاع , وفي كل لحظة فإن نسبة من المتداولين المشاركين ستساهم في الاحتمال الإيجابي لصفقة متداولنا , ونسبة أخرى ستساهم في الاحتمال السلبي لصفقته .

لا يوجد طريقة لنعرف مسبقا كيف سيتصرف الآخرون , وكيف سيؤثر سلوكهم على صفقته , لذلك فنتيجة صفقته غير مؤكدة .

الحقيقة أن نتيجة كل صفقة (نظامية) يقرر أي شخص أخذها , تتأثر بطريقة ما بالسلوك اللاحق للمتداولين المشاركين في السوق , مما يجعل نتيجة كل الصفقات غير مؤكدة .

وبما أن جميع الصفقات لها نتيجة غير مؤكدة فلذلك , كما في المقامرة , كل صفقة يجب أن تكون مستقلة إحصائيا عن الصفقة التي تليها , أو الصفقة الأخيرة , أو أي صفقة مستقبلية , وذلك على الرغم من أن المتداول يستخدم نفس مجموعة المتغيرات المعروفة ليحدد الأفضلية لكل صفقة .

علاوة على ذلك , إذا كانت نتيجة كل صفقة منفردة مستقلة إحصائيا عن الصفقة الأخرى , فيجب أن يكون هناك توزيع عشوائي بين الصفقات الرابحة والصفقات الخاسرة في أي سلسلة أو مجموعة من الصفقات , وذلك بالرغم من أن احتمالات النجاح لكل صفقة لوحدها قد تكون في صالح المتداول .

ثالثا , أصحاب الكازينوهات لا يحاولون التنبؤ أو المعرفة المسبقة لنتيجة كل حدث على حدة , فإضافة إلى أن ذلك سيكون صعبا جدا , فإنه في ضوء كل المتغيرات المجهولة التي تعمل في كل لعبة , فليس من الضرورة أن تتحقق نتائج متسقة في كل صفقة على حدة .

إن أصحاب الكازينوهات تعلموا أن كل ما عليهم القيام به هو إبقاء الاحتمالات في صالحهم , وأن يكون عدد مرات التجربة كبيرا بما يكفي , بما يتيح لأفضليتهم فرصة كافية لكي تظهر نفسها .

❖ التداول في اللحظة

المتداولون الذين تعلموا أن يفكروا في الاحتمالات , يتعاملون مع الأسواق من نفس المنظور تقريبا .

فعلى المستوى الجزئي , يؤمنون أن كل صفقة فريدة من نوعها , والذي يفهمونه عن طبيعة التداول أنه في أي لحظة قد يبدو السوق على الرسم البياني مشابها تماما لما بدا عليه في

وقت سابق , و هم يفهمون أيضا أن القياسات الهندسية والحسابات الرياضية المستخدمة لتحديد وتقرير كل احتمال أو صفقة , يمكن أن تكون نفسها تماما عند تحديد الاحتمال التالي , بينما التناسق الفعلي للسوق بذاته من لحظة إلى أخرى , لا يكون نفسه أبدا .

فلكي يكون نمط سعري معين مماثلا تماما الآن لما كان عليه في وقت ماضي , يجب على كل متداول كان مشاركا في تشكيل هذا النمط سابقا , أن يكون موجودا الآن ,

بل أكثر من ذلك , يجب أيضا على كل متداول من هؤلاء أن يتفاعل مع الآخرين بنفس الطريقة التي تفاعل معهم فيها في ذلك الوقت لخلق نفس النتيجة السابقة تماما والتي أدت إلى تشكل ذلك النمط السعري ,و احتمالات حصول ذلك معدومة .

من الهام جدا أن تفهم هذه الظاهرة لأن الآثار النفسية لتداولك هي أهم شيء .

يمكننا استخدام الأدوات المختلفة لتحليل سلوك السوق , و لإيجاد الأنماط التي تجسد أفضل الاحتمالات لمصلحتنا ,

ومن منظور تحليلي , يمكن لهذه الأنماط أن تبدو مطابقة تماما للأنماط السابقة سواء رياضيا أو بصريا , ولكن , إذا كانت مجموعة المتداولين التي تخلق النمط "الآن" مختلفة ولو بمتداول واحد فقط , عن المجموعة التي خلقت النمط السابق , فعندها يمكن أن تكون نتيجة النمط الحالي مختلفة عن النمط السابق .

(المثال السابق عن المحلل البارع و رئيس الشركة يوضح هذه النقطة بشكل جيد جدا) , فالأمر يتطلب متداول واحد فقط في مكان ما في العالم برؤية مستقبلية مختلفة , ليغير من نتيجة أي نمط معين في السوق , وليلغي الاحتمالية المرجحة التي يوفرها هذا النمط .

السمة الأساسية لسلوك الأسواق هي أن كل من , حالة السوق في "الوقت الحالي ", وسلوك النمط في "الوقت الحالي " , وأفضل احتمال في "الوقت الحالي " , كل منها هو حدث فريد من نوعه , وله نتيجة خاصة به مستقلة عن كل النتائج الأخرى .

ومعنى أنه حدث منفرد أي أن أيّ شيء يمكن أن يحصل , إما ما نعرفه (نتوقعه ونترقبه) وإما ما لا نعرفه (لا يمكننا معرفته , إلا إذا كان لدينا قدرات إدراكية خارقة).

فالتدفق المستمر للمتغيرات المعلومة والمجهولة تخلق بيئة احتمالية لا نعرف فيها على وجه اليقين ما الذي سيحدث لاحقا .

قد تبدو الجملة السابقة منطقية تماما , وحتى بديهية , ولكن هناك مشكلة كبيرة هنا , وهذه المشكلة أبعد ما تكون عن المنطقية والبديهية .

إن إدراكنا لمبدأ عدم اليقين , وفهمنا لطبيعة الاحتمالات , لا يعني بالضرورة قدرتنا على العمل من منظور احتمالي بشكل ناجح .

فالتفكير في الاحتمالات من الصعب إتقانه , لأن عقولنا بطبيعتها لا تعالج المعلومات بهذه الطريقة .

بل على العكس تماما , عقولنا تجعلنا نتلقى وندرك ما نعرفه , وما نعرفه هو جزء من ماضينا , في حين أن , كل لحظة في السوق هي جديدة وفريدة , على الرغم من أنه قد يكون هناك بعض التشابه مع ما حصل في السابق .

ومعنى هذا أنه إذا لم ندرب عقولنا على تلقي وإدراك الفرادة لكل لحظة , فإن هذه الفرادة سيتم إخراجها تلقائيا من منظورنا .

وعندها سنتلقى فقط ما نعرفه , مطروحا منه كل المعلومات التي يحظرها خوفنا , أي أن كل شيء آخر سيبقى غير مرئيا لنا .

بيت القصيد هو أن هناك درجة معينة من التمرس للتفكير في الاحتمالات , والتي يمكن أن تأخذ من بعض الناس قدرا كبيرا من الجهد , ليستطيعوا دمجها في أنظمتهم العقلية على أنها إستراتيجية تفكير وظيفية لديهم .

معظم المتداولين لا يفهمون هذا جيدا , ونتيجة لذلك , فإنهم يفترضون خطئا أنهم يفكرون في الاحتمالات , لأن لديهم درجة معينة من الفهم لمبدئها .

لقد عملت مع المئات من المتداولين والذي يفترضون بشكل خاطئ أنهم يفكرون في الاحتمالات , ولكنهم لا يفعلون .

وهذا مثال على متداول عملت معه و سأطلق عليه اسم بوب , بوب هو مستشار مالي معتمد كان يدير حوالي 50 مليون دولار من الاستثمارات , وهو يعمل في هذا المجال منذ حوالي 30 سنة .

أتى بوب إلى إحدى ورش العمل التابعة لي لأنه لم يكن قادرا على تحقيق أكثر من 12 إلى 18 بالمائة كربح سنوي على الحسابات التي كان يديرها , و قد كان هذا الربح مقبولا , ولكن بوب كان غير راض أبدا , لأن قدراته التحليلية تفترض أنه يجب أن يحقق من 150 إلى 200 بالمائة كربح سنوي .

أستطيع أن أصف بوب بأنه على دراية جيدة بطبيعة الاحتمالات , بعبارة أخرى , هو فاهم لمبادئ الاحتمالات , ولكنه لا يعمل من منظور احتمالي .

بعد فترة قصيرة من حضوره لورشة العمل , اتصل بي هاتفيا يطلب نصحي .

وهاهي المقدمة التي كتبتها في صحيفتي مباشرة بعد المحادثة الهاتفية معه .

تاريخ 9-28-1995 : اتصل بي بوب يشرح مشكلته , لقد قام بفتح صفقة و وضع أمر إيقاف خسارة لصفقته هذه .

تحرك السوق حوالي ثلث المسافة باتجاه أمر وقف الخسارة , ثم عاد إلى نقطة دخوله , وهنا قرر بوب أن يقفل الصفقة .

تقريبا بعد خروجه مباشرة من الصفقة , تحرك السعر 500 نقطة في اتجاه صفقته , ولكن بالطبع كان بوب خارج السوق ,

لم يكن يعرف ما الذي كان يحصل .

أولا , سألته ما الذي كان على المحك ؟ لم يفهم السؤال .

لقد كان بوب يفترض أنه متقبل للخسارة لأنه قام بوضع وقف للخسارة . فأجبته أن مجرد وضعه لوقف خسارة لا يعني حقا أنه متقبل للمخاطرة في الصفقة .

هناك العديد من الأشياء التي يمكن أن تكون على المحك : خسارة المال , أن نكون على خطأ , أن لا نكون كاملين , وغيرها من الأمور , و التي ترجع إلى الدافع الكامن وراء إقدام الشخص على التداول .

ثم أشرتُ إلى أن معتقدات الشخص تتكشف دائما من خلال تصرفاته .

يمكننا أن نفترض أنه كان يعمل انطلاقا من معتقد هو : أنه لكي تكون متداولا منضبطا يجب عليك أن تحدد المخاطر وتضع أمر إيقاف لها , وقد فعل ذلك .

إلا أنه , يمكن للشخص أن يضع وقف خسارة و لكن في الوقت نفسه يعتقد أنه لن يصل إليه , أو يعتقد أن الصفقة لن تعاكسه على الإطلاق .

من خلال الطريقة التي شرح بها وضعه , بدا لي أن هذا بالضبط ما حصل معه . فعندما يأخذ بوب صفقة فهو لا يعتقد أبدا بأنها ستصل إلى وقف الخسارة , ولا يعتقد أيضا بأن السوق سيتحرك ضده .

في الواقع , كان متصلبا جدا في هذا الأمر , بحيث أنه عندما عاد السوق إلى نقطة دخوله , خرج من الصفقة ليعاقب السوق بأسلوب "سوف أريك" لمجرد أنه تحرك ضده تكة واحدة .

بعد أن شرحت له هذه النقطة , أخبرني بأن هذا كان أسلوبه بالضبط عندما أقفل الصفقة , وقال بأنه كان ينتظر هذه الصفقة بالذات منذ أسابيع وعندما وصل السوق أخيرا إلى نقطة دخوله , ظن أن السعر سينعكس فورا .

قمت بتذكيره بأن ينظر إلى هذه التجربة ببساطة , لافتا نظره إلى شيء هو بحاجة لتعلمه ,

من الشروط المسبقة للتفكير في الاحتمالات هو أن تتقبل المخاطرة , لأنك إن لم تفعل , فهذا معناه أنك لا تريد أن تواجه الاحتمالات التي لا تقبلها عندما و حيثما تظهر نفسها لك .

عندما تمرن عقلك على التفكير في الاحتمالات , فهذه معناه أنك متقبل بشكل تام لجميع الاحتمالات (بدون أي مقاومة داخلية أو صراع) , ومعناه أيضا أنك تقوم دائما بعمل شيء ما لتضع في حسبانك العوامل المجهولة .

والتفكير بهذه الطريقة مستحيل فعليا ما لم تقم بالعمل العقلي المطلوب "للتخلي" عن الحاجة لمعرفة ما الذي سيحصل لاحقا , أو الحاجة لتكون على صواب في كل صفقة .

بل في الواقع , إن الدرجة _التي تفكر فيها أنك تعرف , أو تفترض فيها أنك تعرف , أو التي تكون بحاجة فيها لأن تعرف ما الذي سيحصل لاحقا _ ستكون مساوية لدرجة فشلك كمتداول .

المتداولون الذي تعلموا أن يفكروا في الاحتمالات واثقون من نجاحهم النهائي , فقد ألزموا أنفسهم على أخذ كل صفقة تحقق شروطهم أو ما يعتبرونه أفضلية لهم .

فهم لا يحاولون أن يختاروا أو ينتقوا الصفقات التي يظنون, أو يفترضون , أو يعتقدون أنها ستنجح , كما أنهم لا يحاولون تجنب الصفقات والتي لسبب ما يظنون, أو يفترضون , أو يعتقدون أنها ستفشل .

فإذا فعلوا أي من تلك الأشياء , فهم بذلك يناقضون إيمانهم بأن الوضع في كل لحظة "حالية" هو فريد دائما , ويخلق توزيع عشوائي بين حالات الربح والخسارة في أي سلسلة من الاحتمالات .

لقد تعلموا , وغالبا تعلموا بطريقة مؤلمة جدا , أنهم لا يعلمون مسبقا أي من الاحتمالات ذات الأفضلية ستنجح , وأي منها سيفشل .

لقد توقفوا عن محاولة التنبؤ بالنتائج . لقد وجدوا أن أخذهم لكل صفقة تحقق أفضلية لهم سيرفع من حجم عينة الصفقات , وهذا بدوره يعطي كل أفضلية يستخدمونها مساحة , بحيث تأخذ مكانها المفروض في مصلحتهم , تماما مثل الكازينوهات .

من ناحية أخرى , لماذا تعتقد أن المتداولين الفاشلين مهووسون بتحليل السوق .

هم تواقون للإحساس باليقين الذي يبدو لهم أن التحليل يمنحهم إياه .

على الرغم من أن عدد قليل منهم يعترف بالأمر , ولكن الحقيقة أن المتداولين العاديين يريدون أن يكونوا مصيبين في كل صفقة .

فالواحد منهم يحاول بشكل يائس أن يخلق اليقين في مكان لا وجود له فيه , و المفارقة أنه لو قبل تماما حقيقة أن لا وجود لليقين , فعندها سيخلق اليقين الذي يتوق إليه : حيث سيكون على يقين تام بأن اليقين غير موجود .

عندما تحقق القبول الكامل بمبدأ عدم اليقين لكل صفقة , و القبول بمبدأ الندرة والفرادة لكل لحظة , فعندها سينتهي شعورك بالإحباط في التداول .

علاوة على ذلك , لن تكون عرضة لارتكاب كل الأخطاء التي يرتكبها المتداول التقليدي , والتي تنقص من قدراتك لتكون متسقا , وتدمر ثقتك بنفسك .

على سبيل المثال , عدم تحديد المخاطرة قبل دخول الصفقة , هي حتى الآن أكثر أخطاء التداول شيوعا , فذلك يجعلنا نبدأ عملية التداول برمتها من منظور غير مناسب .

في ضوء حقيقة أن أي شيء يمكن أن يحصل , أليس من المنطقي جدا أنه وقبل تنفيذ صفقتك , أن تقوم بتحديد شكل معين أو طريقة معينة إذا تحرك بها السوق فإنه بذلك يخبرك بأنه ليس في مصلحتك ؟

فلماذا لا يقوم المتداول العادي التقليدي بذلك , أو يقوم بذلك مرات قليلة جدا ؟

لقد أجبتكم على ذلك في الفصل الأخير , ولكن هناك ما هو أكثر من ذلك , وهناك أيضا منطق شائك في هذه النقطة , ولكن الجواب سهل .

فالمتداول التقليدي لا يحدد مخاطرته مسبقا وقبل دخوله الصفقة لأنه لا يعتقد أن ذلك ضروري , والسبب الوحيد الذي يجعله يعتقد " أن ذلك غير ضروري" هو أنه يعتقد بأنه يعرف ما الذي سيحصل لاحقا , و السبب في أنه يعتقد بأنه يعرف ما الذي سيحصل لاحقا هو أنه لن يدخل الصفقة أساسا إلا إذا كان على ثقة أنه على صواب , وبما أنه على ثقة أنه على صواب و أن الصفقة ستكون رابحة فعندها فليس من الضروري تحديد المخاطرة بنظره (لأنه على صواب فلا يوجد خطر) .

المتداولون العاديون يمرون بتجربة إقناع أنفسهم بأنهم على صواب قبل دخول صفقتهم , لأن البديل عن ذلك (أن يكونوا مخطئين) غير مقبول لهم ببساطة .

تذكروا بأن عقولنا مصممة لتربط الأشياء ببعضها .

و نتيجة لذلك , أن نكون مخطئين في أي صفقة من شأنه أن يربط ذلك مع أي (أو مع كل) التجارب الأخرى في حياة المتداول والتي كان فيها على خطأ , وهذا يعني ضمنيا أن أي صفقة يمكن أن تنقله إلى حالة من الألم المتراكم عن كل مرة كان فيها على خطأ في حياته .

فبناء على هذا الكم الكبير من المشاكل التي لا حل لها , وذات الطاقة السلبية المرافقة لكوننا مخطئين , والموجودة لدى أغلب الناس ,

بناء على ذلك يصبح من السهل فهم السبب الذي يجعل من كل صفقة مسألة حياة أو موت حرفيا .

لذلك , فالمتداول العادي يكون في معضلة غير قابلة للحل من منظوره , وذلك عند قيامه بتحديد شكل معين أو طريقة معينة إذا تحرك بها السوق فإنه يخبره أن صفقته غير صحيحة ,

فمن جهة , هو بحاجة ماسة لأن يربح , والطريقة الوحيدة لكي يربح هي أن يدخل السوق , ولكنه لن يدخل السوق إلا إذا كان متأكدا من أن صفقته ستنجح ,

ومن جهة أخرى , إذا قام بتحديد مخاطرته مسبقا , فهذا معناه بنظره أنه يقوم بجمع أدلة عمدا لينافي شيئا كان قد أقنع نفسه به أساسا .

(أي مجرد وضعه لإيقاف خسارة فهذا معناه أنه يفترض أن السوق قد يتحرك ويصل لإيقاف خسارته , و هذا يناقض ما هو مقتنع به أساسا وهو أن صفقته رابحة حتما والذي هو السبب الذي جعله يدخل الصفقة أساسا) .

وعندها سيكون لديه تضارب في عملية اتخاذ القرار التي أقنع نفسه من خلالها أن الصفقة ستنجح , و إذا عرّض نفسه لمعلومات متضاربة , فحتما سوف يخلق درجة من الشك حول جدوى هذه الصفقة , و إذا سمح لنفسه بالشعور بالشك فعندها على الأغلب لن يدخل بالصفقة , و إذا لم يدخل في الصفقة ولكنها حققت هدفها فإنه سيعاني عذابا فظيعا .

بالنسبة لبعض الناس لاشيء يؤلم أكثر من اكتشاف فرصة ناجحة ثم إضاعتها بسبب الشك بالنفس , و بالنسبة للمتداول العادي الطريقة الوحيدة للخروج من هذه المعضلة النفسية هي تجاهل المخاطرة والبقاء على ثقة أن الصفقة ستنجح .

إذا كان أيا مما قلته يبدو مألوفا لك , ففكر في هذا : عندما تقنع نفسك أنك على صواب , فكأنك تقول لنفسك " أنا أعرف كل من يوجد في هذا السوق , وكل من هو على وشك الدخول في السوق , أنا أعرف ما هي رؤيتهم للقمة والقاع , علاوة على ذلك , أنا أعرف قدرة كل فرد على التصرف انطلاقا من رؤيته هذه (أنا أعرف درجة الوضوح أو النقص النسبي في الصراع الداخلي لكل منهم) , ومع هذه المعرفة , أنا قادر على تحديد كيف أن أفعال كل فرد ستؤثر على حركة السعر بشكل جماعي في كل ثانية , ودقيقة وساعة ويوم وأسبوع من الآن "

بناء على هذا المنظور , إذا نظرنا إلى عملية إقناع نفسك أنك على حق , فإنها ستبدو سخيفة بعض الشيء , أليس كذلك ؟

المتداولون الذين تعلموا التفكير في الاحتمالات لا يواجهون هذه المعضلة .

فتحديد المخاطرة مسبقا لا يسبب مشكلة بالنسبة لهؤلاء , لأنهم لا يتداولون من منظور الخطأ والصواب . لقد تعلموا أن التداول لا علاقة له بأن تكون مصيبا أو مخطئا في أي صفقة أحادية منفردة , و نتيجة لذلك فهم لا يرون مخاطر التداول كما يراها المتداول العادي , يمكن لأي واحد من أفضل المتداولين (الذين يفكرون في الاحتمالات) أن يحاط بنفس القدر من الطاقة السلبية التي تحيط بالمتداول العادي والناتجة عن كونه مخطئا , ولكن طالما أنهم ينظرون للتداول على أنه لعبة احتمالات , فإن استجابتهم العاطفية لأي صفقة منفردة , ستكون مساوية

لشعور أي متداول عادي عندما يرمي قطعة نقدية ويتوقع أنها ستظهر وجه ولكنها تظهر ذيل صحيح أن توقعه كان خطأ , ولكن بالنسبة لأغلب الناس فإن تنبؤهم الخاطئ بنتيجة رمي قطعة نقدية لن يضعهم في حالة من الألم المتراكم عن كل مرة كانوا فيها على خطأ في حياتهم

لماذا ؟ لأن معظم الناس يعرفون أن نتيجة رمي قطعة نقدية هي نتيجة عشوائية .

وإذا آمنت أن النتيجة عشوائية فعندها من الطبيعي أن تتوقع نتيجة عشوائية . فالعشوائية تعني على الأقل درجة من عدم اليقين . لذلك عندما نؤمن بالنتائج العشوائية عندها سيكون لدينا قبول ضمني بأننا لا نعرف ماذا ستكون النتيجة .

و عندما نقبل مسبقا بأننا لا نعرف كيف سينتهي حدث ما , فإن قبولنا هذا سيحافظ على توقعاتنا محايدة ومنفتحة .

نحن الآن نقترب من الوصول إلى جوهر ما يعانيه المتداول العادي .

أي توقع لسلوك الأسواق , إذا كان خاصا ومتزمتا ومحددا بدلا أن يكون محايدا ومنفتحا , فهو توقع غير واقعي ومؤذي . وبحسب تعريفي للتوقعات الغير واقعية فهي التي لا تتطابق مع الاحتمالات المتاحة من منظور السوق .

فإذا كانت كل ثانية في السوق فريدة ونادرة , وأي شيء فيها محتمل , فعندها ستكون أي توقعات لا تعكس كل هذه الخصائص هي توقعات غير واقعية .

❖ إدارة التوقعات

الأضرار المحتملة تنجم عن التمسك بتوقعات غير واقعية , توقعات آتية من الطريقة التي ننظر بها للمعلومات .

التوقعات هي عبارة عن تصورات عقلية للمظهر أو الصوت أو الملمس أو الرائحة أو الطعم الذي ستكون عليه اللحظة المستقبلية . والتوقعات تأتي مما ما نعرفه , وهذا منطقي , لأنه لا يمكننا توقع شيء ليس لدينا عنه معرفة أو تصوّر.

المقصود بما نعرفه هو ما تعلمنا أن نؤمن به , وذلك فيما يتعلق بالطرق التي يستطيع أن يعبر بها المحيط الخارجي عن نفسه . وما نؤمن به يمثل نظرتنا الشخصية للحقيقة .

عندما نتوقع شيئا ما فنحن بذلك نتصور أن ما نظنه حقيقة هو ما سيحدث في المستقبل .

فنحن نتوقع أن تكون البيئة الخارجية بعد دقيقة أو ساعة أو يوم أو أسبوع أو شهر من الآن , على الشكل الذي نرسمه في عقولنا .

ويجب أن نكون حذرين فيما نتوقع حصوله في المستقبل , لأنه لا يوجد شيء لديه القدرة على خلق التعاسة والأذى العاطفي لنا أكثر من توقعات لم تتحقق . عندما تحصل الأمور كما تتوقعها بالضبط , فكيف تشعر ؟ ردة فعلك ستكون رائعة عموما (وتتضمن مشاعر كالسعادة , الفرح , الرضي , وإحساس أكبر بالرفاهية), بالطبع إلا إذا كنت تتوقع حصول شيء مروّع وحصل فعلا .

والعكس صحيح , بماذا تشعر عندما لا تتحقق توقعاتك ؟ ردة فعلك العامة ستكون ألما نفسيا .

كل شخص منا قد مرّ بدرجة معينة من الغضب , الاستياء , اليأس , الندم , خيبة الأمل , عدم الرضا أو الخيانة وذلك عندما لا تكون البيئة بالشكل الذي توقعناها أن تكون عليه (بالطبع إلا إذا , تفاجئنا بشيء أفضل بكثير مما كنا نتخيل) .

وهنا تبدأ المشاكل . لأن توقعاتنا تأتي مما نعرفه , فعندما نقرر أو نعتقد أننا نعرف شيئا ما , فهذا معناه أننا بشكل طبيعي نتوقع أن نكون على صواب .

ففي تلك المرحلة لا نعود حياديين أو في حالة عقلية منفتحة , وليس من الصعب أن نفهم لماذا .

إذا كنا سنشعر بشعور رائع عندما يفعل السوق ما نتوقعه منه , وسنشعر بشعور فظيع إذا لم يفعل ما نتوقعه , فهذا معناه أننا لسنا محايدين و لسنا بذهن منفتح , بل على العكس تماما , فقوة الإيمان بتوقعنا ستجعلنا نستقبل المعلومات بطريقة تؤكد ما كنا نتوقعه (فنحن بطبيعتنا نحب أن نشعر بشعور جيد) , وآليات تفادي الألم الموجودة لدينا ستحمينا من المعلومات التي لا تؤكد ما كنا نتوقعه (لتمنعنا من الشعور بالحزن) .

كما أشرت سابقا , فإن عقولنا مصممة بحيث تجنبنا الألم , سواء الجسدي أو النفسي .

وآليات تجنّب الألم هذه موجودة على المستويين الشعوري واللاشعوري . فعلى سبيل المثال إذا كان هناك جسم ما يقترب من رأسك , فإن ردة فعلك الغريزية ستكون الابتعاد عن طريقه . فهذا التملّص الذي قمت به لا يتطلب عملية اتخاذ قرار شعورية أو إرادية أو واعية . من ناحية أخرى , إذا رأيت الجسم السابق بوضوح و كان لديك الوقت للنظر في البدائل , فعندها قد تقرر أن تلتقط هذا الجسم , أو تضربه بيدك بعيدا , أو تنحني . هذه أمثلة على الطريقة التي نحمي بها أنفسنا من الأذى الجسدي .

و كذلك فحماية أنفسنا من الأذى النفسي أو العقلي تعمل بنفس الطريقة , إلا أننا الآن نحمي أنفسنا من المعلومات . فعلى سبيل المثال , السوق يعرض معلومات عن نفسه أو عن نيته للتحرك في اتجاه معين , فإذا كان هناك فرق بين ما نتوقعه وبين ما يظهره أو يعرضه السوق , فإن آليات تجنيبنا الألم تقوم باعتراض تلك المعلومات للتعويض عن هذا الفرق .

و هذه الآليات تعمل على المستويين الشعوري واللاشعوري كما هو الحال مع الألم الجسدي .

لحماية أنفسنا من المعلومات المؤلمة على المستوى الشعوري فإننا , نسوغّ , ونبرر , ونوجد الأعذار , ونجمع معلومات معينة لتلغي أهمية المعلومات المتعارضة مع اتجاهنا ,

ونشعر بالغضب (لنصد المعلومات المتعارضة) , أو نكذب بشكل مكشوف على أنفسنا .

أما على المستوى اللاشعوري , فإن عملية تجنب الألم أكثر دهاء وغموض , فعلى هذا المستوى تقوم عقولنا بحجب قدرتنا على رؤية خيارات بديلة , على الرغم من أننا كنا سنرى هذه البدائل في ظروف مختلفة .

الآن , و لأن هذه البدائل مخالفة لما نريد أو ما نتوقع , فإن آليات تجنيبنا الألم ستجعلها تختفي (و كأنها لم تكن موجودة).

ولتوضيح هذه الظاهرة , فخير مثال على ذلك هو مثال شرحته لكم سابقا :

عندما نكون في صفقة ما والسوق يتحرك باتجاه معاكس لصفقتنا , أو بالأحرى السوق شكل ترند في الاتجاه المعاكس لما نريد أو ما نتوقع ,

ففي الأحوال العادية لا يكون لدينا مشكلة في تحديد أو رؤية هذا النمط , إلا أنه يتحرك الآن في اتجاه معاكس لصفقتنا .

ولكن هذا النمط يفقد أهميته (يصبح غير مرئيا) لأننا نجد أنه مؤلم جدا أن نعترف به , ولتجنب هذا الألم نضيق من دائرة تركيزنا واهتمامنا على معلومات تبقينا بعيدين عن الألم , مهما كانت هذه المعلومات تافهة وصغيرة , وفي نفس الوقت فالمعلومات التي تشير بوضوح إلى وجود هذا الترند و وجود فرصة للتداول في اتجاه هذا الترند تصبح غير مرئية بالنسبة لنا .

هذا الترند لا يختفي من الوجود المادي , ولكن قدرتنا على رؤيته هي التي تختفي , فآليات تجنيبنا الألم تحجب قدرتنا على تحديد وتفسير ما يقوم به السوق عندما يكون في حالة ترند . وهذا الترند سيبقى غير مرئي لنا إلى أن : إما أن يعكس السوق اتجاهه لصالحنا , أو أن نجبر على الخروج من الصفقة لأن الضغط الناتج عن خسارة الكثير من المال أصبح لا يحتمل . أي أن الترند غير مرئي إلى أن نصبح في مأمن من الخطر الواضح الذي شكله هذا الترند , أو إلى أن نخرج من الصفقة .

وكذلك الأمر بالنسبة للفرص التي تتوفر لكسب المال من التداول في اتجاه الترند فإنها تصبح غير مرئية .

جميع العلامات والإشارات التي يمكن رؤيتها عادة , جميعها تكون واضحة تماما , عندما لا يكون هناك شيء لتحمينا منه عقولنا .

جميعنا لديه القابلية على الانخراط في عملية الحماية الذاتية والتي تنفذها آليات تجنيبنا الألم , لأن عملية الحماية الذاتية هي وظيفة طبيعية من وظائف عمل عقولنا .

قد تكون هناك أوقات نحمي فيها أنفسنا من معلومات تجلب لنا جروح عاطفية متجذرة عميقا لدينا , أو من صدمة نحن غير مستعدين لمواجهتها , أو ليس لدينا المهارة أو القدرة اللازمة للتعامل معها , في هذه الحالات فإن آلياتنا الطبيعية تخدمنا بشكل جيد لهدف جيد , ولكن في أغلب الحالات فآليات تجنيبنا الألم تحمينا فقط من معلومات تبيّن أن توقعاتنا لا تتطابق مع ما يوفره المحيط , في هذه الحالة فإن آليات تجنيبنا الألم تقدم لنا خدمة سيئة , خصوصا كمتداولين .

ولفهم هذا المبدأ , اسأل نفسك , ما هو بالضبط التهديد الذي يمكن أن تشكله معلومات السوق , هل التهديد هو لأن السوق عبارة عن معلومات سلبية الشحنة فعلا , وهذه المعلومات السلبية صفة أساسية لوجوده ؟

قد يبدو الأمر على هذا الشكل , ولكن على المستوى الأساسي , ما يقدمه لنا السوق لنراه هو عبارة عن تكات سعريه لأعلى وتكات سعريه لأسفل (صعود نقطة في السعر و هبوط نقطة في السعر) , أو أعمدة صاعدة و أعمدة هابطة .

هذه التكات صعودا وهبوطا تشكل أنماط , وهذه الأنماط تمثل لنا أفضليات .

الآن , هل أي من هذه التكات أو الأنماط التي تتشكل تحمل شحنة سلبية ؟ أكرر , بالتأكيد قد تبدو كذلك , ولكن بمنظور السوق هذه معلومات حيادية .

كل تكة لأعلى أو تكة لأسفل أو نمط هي مجرد معلومة , تخبرنا عن وضع السوق . فلو كانت السمة الأساسية لجوهر هذه المعلومات أنها سلبية الشحنة , أليس من الفروض عندها أن يتعرض كل شخص يرى هذه المعلومات لألم نفسي ؟

على سبيل المثال إذا تعرضنا أنا و أنت لضربة على الرأس بأداة صلبة , فغالبا لن يكون هناك فرق بين شعوري و شعورك , فكلانا سيشعر بالألم , فإذا اصطدم أي جزء من جسدنا بجسم صلب مع درجة قوة معينة , فإن ذلك سوف يسبب لأي شخص يمتلك جهاز عصبي طبيعي أن يشعر بالألم , جميعنا نشعر بنفس الألم لأن أجسادنا مبنية بالأساس بنفس الطريقة , و الألم هو ردة فعل تلقائية فيزيولوجية عند الاصطدام بجسم مادي ملموس .

المعلومات التي تكون على شكل كلمات أو إيماءات تأتينا من محيطنا , والتكات الصاعدة و الهابطة التي تأتينا من السوق , يمكن أن تكون مؤلمة مثلها مثل التعرض للضرب بجسم صلب , إلا أنه هناك فرق بين المعلومات وبين هذه الأجسام , فالمعلومات ليست ملموسة , لا تتكون من ذرات وجزيئات .

لمعايشة الآثار المحتملة للمعلومات , سواء كانت آثار إيجابية أم سلبية , فإننا نحتاج إلى تفسيرها و تأويلها .

والتفسيرات التي نتخذها هي من وظائف عقلنا الفريد من نوعه , فالإطار العقلي لكل شخص هو إطار فريد من نوعه لسببين أساسيين :

السبب الأول , جميعنا ولدنا ولدينا سلوك وصفات شخصية مختلفة في الشيفرة الوراثية الجينية عما لدى غيرنا , مما يجعل لكل شخص منا احتياجات مختلفة عن الآخر .

و درجة استجابة البيئة الخارجية لاحتياجاتنا هذه ونوع الاستجابة سواء ايجابية أم سلبية , يخلق تجربة فريدة لكل شخص منا .

السبب الثاني , كلنا يتعرض لمجموعة متنوعة من القوى البيئية , بعض هذه القوى تكون متماثلة بين شخص و آخر , ولكنها ليست متطابقة تماما.

فإذا أخذت في اعتبارك عدد التوليفات الممكنة من الخصائص الشخصية المشفرة وراثيا التي يمكن أن تولد معنا , وعلاقتها بالقوى المحيطة التي لا حصر لها التي يمكن أن نواجهها خلال حياتنا , والتي تساهم جميعها في بناء إطارنا العقلي , فعندها لن يكون من الصعب أن نفهم لماذا لا يوجد إطار عقلي عام مشترك لدى الجميع .

فعلى عكس أجسامنا والتي لها نفس البنية الجزيئية المشتركة والمتطابقة بيننا جميعا والتي تشعر بالألم المادي الجسدي , فليس هناك تركيبة عقلية أو نمط تفكير عام مشترك بين الجميع يؤكد لنا أننا سوف نتشارك الشعور _بالآثار الايجابية أو السلبية المحتملة للمعلومات_ بنفس الطريقة .

على سبيل المثال , إذا وجه شخص ما الإهانات لك , وهو ينوي بذلك أن يسبب لك ألما نفسيا , فإنه بالمنظور العام لأغلب الناس , هذه الشتائم هي معلومات سلبية الشحنة , ولكن هل ستشعر أنت بالتأثيرات السلبية التي يقصدها ؟

ليس بالضرورة !

فيجب عليك أن تأوّل هذه المعلومات على أنها سلبية لكي تعيش سلبيتها , فماذا لو أن هذا الشخص كان يهينك بلغة أنت لا تفهمها , أو كان يستخدم كلمات لا تعرف معناها ؟

هل ستشعر عندها بالألم الذي يقصد أن يسببه لك ؟ كلا لن تشعر بذلك حتى تقوم ببناء إطار عقلي يفسر ويفهم هذه الكلمات بطريقة مهينة .

وحتى عند ذلك , لا يمكننا أن نفترض أن الشعور الذي ستشعر به منسجم مع النية المقصودة وراء هذه الإهانة .

ومن الممكن أن يكون لديك الإطار العقلي الذي يدرك نيته السلبية , ولكن مع ذلك بدلا من الشعور بالألم قد تشعر بنوع من المتعة الشاذة .

لقد صادفت العديد من الأشخاص الذين و لمجرد تسليتهم الخاصة , يحبون أن يُشعروا الناس بمشاعر سلبية .

وإذا تمت إهانتهم أثناء قيامهم بذلك , فإنهم يشعرون بالمتعة لأنهم عندها يعرفون كم كانوا ناجحين فيما يقومون به .

الشخص الذي يعيش حبا صادقا يولد معلومات بشحنة إيجابية في محيطه .

دعنا نقول أن القصد وراء التعبير عن هذه المشاعر الإيجابية , هو نقل المحبة والمودة و الصداقة , لكن هل هناك أي ضمانات أن الشخص أو الأشخاص الذين توجه إليهم هذه المعلومات الإيجابية سيقومون بترجمتها ومعايشتها على أنها كذلك ؟ أي هل سيرونها معلومات إيجابية ؟

كلا لا يوجد أي ضمانات ,

فشخص ليس لديه أدنى احترام لنفسه , أو شخص عاش قدرا كبيرا من الأذى وخيبات الأمل في العلاقات , غالبا ما سوف يسيء تفسير أي تعبير عن الحب الحقيقي , و سيفسره على أنه شيء آخر .

ففي حالة الشخص الذي لا ثقة له بنفسه, إذا كان لا يؤمن أنه يستحق أن يكون محبوبا بهذه الطريقة , سيجد أنه من الصعب إذا لم يكن من المستحيل أن يفسر ما يعرض عليه على أنه صادق وحقيقي .

وفي الحالة الثانية , حالة الشخص الذي عانى من تراكم كبير من الأذى وخيبة الأمل في علاقاته , من السهل عليه أن يقتنع أن التعبير الصادق عن الحب نادر للغاية , إن لم يكن غير موجود إطلاقا , وعلى الأغلب سيفسر الوضع على أنه شيء من اثنين , إما أن الشخص الآخر يريد شيئا ما منه , أو أنه يحاول استغلاله بطريقة ما .

أنا متأكد أني لست بحاجة أن أسوق المزيد والمزيد من الأمثلة عن كل الطرق التي من الممكن أن نسيء بها تفسير ما يحاول أحد الأشخاص إيصاله إلينا , أو كيف يمكن أن يساء فهم ما نحاول التعبير عنه لشخص ما بطريقة لم نكن نقصدها .

النقطة التي أحاول توضيحها هي أن كل فرد سوف يحدد ويفسر ويعيش أي معلومات تواجهه بطريقته الخاصة الفريدة .

فليس هناك طريقة معيارية موحدة لنعايش بها ما يقدمه المحيط الخارجي لنا , - سواء كان ما يعرضه معلومات إيجابية أو محايدة أو سلبية - ببساطة لأنه لا يوجد إطار عقلي معياري موحد نستطيع من خلاله إدراك المعلومات .

وبناء على ذلك , كمتداولين , فالسوق يعرض لنا شيئا ما لنقوم برؤيته في كل لحظة , بمعنى أنه , يمكن القول أن السوق يتواصل معنا .

إذا بدأنا بفرضية أن السوق لا يولد معلومات سلبية الشحنة , كهدف أساسي من وجوده , يمكننا عندها أن نسأل ونجيب على السؤال , "ما الذي يجعل المعلومات تأخذ نوعية سلبية؟"

, بتعبير آخر , من أين يأتي التهديد بالألم بالضبط ؟ إذا لم يكن يأتي من السوق كما افترضنا بداية , إذاً لابد من أنه يأتي من الطريقة التي نحدد ونفسر فيها المعلومات الموجودة , فتحديدنا و تفسيرنا للمعلومات مبني على ما نعرفه ونعتقده ونؤمن به على أنه هو الحقيقة .

إذا كان ما نعرفه أو نؤمن به هو الحقيقة فعلا _ونحن مقتنعين أننا لن نؤمن به لو لم يكن هو الحقيقة _فعندها حين نخرج معتقداتنا على شكل توقع ما على لحظة ما في المستقبل , فإننا بذلك نتوقع بديهيا أن نكون على صواب , وعندما نتوقع أن نكون على صواب , فأي معلومات تأتي ولا تدعم نسختنا عن الحقيقة تتحول بشكل تلقائي إلى تهديد , وأي من المعلومات التي من المحتمل أن تتحول إلى تهديد من المحتمل أيضا أن يتم حجبها , تحريفها , أو تقليل أهميتها من قبل آليات تجنب الألم لدينا .

إن هذه المميزات الخاصة للطريقة التي تعمل بها عقولنا يمكن أن تقدم لنا خدمة سيئة .

و كمتداولين , لا يمكننا أن نسمح لآليات تجنيبنا الألم أن تعزلنا عما يحاول السوق إيصاله لنا حول ما هو متوفر , لكي ندخل في الفرصة التالية , أو نخرج منها , أو نضيف إليها , أو ننسحب من الصفقة , لا يمكننا أن نسمح لآلياتنا أن تعزلنا عن السوق فقط لأنه يقوم بشيء لا نريده أو لا نتوقعه .

على سبيل المثال , عندما تراقب سوق ما (سوق تتداول فيه نادرا أو لا تتداول فيه مطلقا) مع نيتك بأن لا تفعل شيئا بل أن تراقب فقط , هل تسبب لك أي تكة سعريه صعودا أو هبوطا أي شعور بالغضب , خيبة الأمل , الإحباط , تثبيط العزيمة , أو الخيانة بأي شكل من الأشكال ؟

كلا ! والسبب أنه لا يوجد أي شيء على المحك , فأنت ببساطة تراقب المعلومات التي تخبرك عن مكان السوق في تلك اللحظة .

هذه التكات السعرية الصاعدة والهابطة لو شكلت نمط سلوكي معين كنت قد تعلمت سابقا أن تميزه , ألا يمكنك عندها أن تعرف وتميز هذا النمط ؟ نعم يمكنك ذلك , ولنفس السبب : أنه ليس هناك شيء على المحك .

لا يوجد شيء على المحك لأنه ليس هناك أي توقع , فأنت لم تتصور أن ما تؤمن به وتفترضه و تظن أنك تعرفه عن السوق سيحدث في لحظة مستقبلية .

ونتيجة لذلك , لا يوجد شيء لتكون مصيبا أو مخطئا فيه , لذلك فالمعلومات لن يكون لديها القدرة على أن تشكل تهديدا أو أن تكون ذات نوعية سلبية الشحنة .

فمن دون توقع محدد أنت لا تضع أي حدود لكيفية تعبير السوق عن نفسه . وبدون أي حدود عقلية , ستجعل من نفسك جاهزا لرؤية كل الطرق التي يتحرك فيها السوق والتي تعلمتها سابقا .

لن يكون هناك أي شيء لتقوم آليات تجنيبنا الألم باستبعاده , وتحريفه , أو أن تقلل من انتباهك إليه بهدف حمايتك .

في ورشات العمل الخاصة بي , أنا أطلب دائما من المشاركين أن يعالجوا تناقضات التداول الأساسية التالية : ما هي الطريقة التي يجب أن يتعلم فيها المتداول كيف يكون صارم ومرن في نفس الوقت ؟

الجواب هو : يجب أن نكون صارمين في قواعدنا ومرنين في توقعاتنا .

نحتاج أن نكون صارمين لكي نكتسب شعورا بالثقة , و الذي يمكن أن يحمينا دائما في بيئة فيها كم قليل من الحدود و الضوابط , إن لم تكن معدومة .

ونحن نحتاج أن نكون مرنين في توقعاتنا حتى نتمكن من إدراك _وبأكبر قدر من الوضوح و الموضوعية_ ما يقوم السوق بإيصاله لنا من منظوره .

وفي هذه المرحلة من الشرح , ربما غني عن القول أن المتداول العادي يقوم بعكس ذلك تماما : فهو مرن في قواعده وصارم في توقعاته , ومن المثير للاهتمام أنه كلما كانت توقعاته أكثر جمودا وصرامة , كلما كان عليه أن ينحني أكثر , و ينتهك و يكسر قواعده أكثر من أجل أن تتلاءم مع عدم رغبته في التخلي عما يريده لصالح ما يقدمه السوق .

❖ القضاء على الخطر النفسي

لإزالة الخطر النفسي للتداول , عليك أن تقوم بتحييد توقعاتك حول ما سيفعله أو ما لن يفعله السوق في أية لحظة وفي أية حالة , ويمكنك أن تقوم بذلك بأن تكون على استعداد لأن تفكر من وجهة نظر السوق .

تذكر أن السوق يتواصل دائما عن طريق مبدأ الاحتمالات .

فعلى المستوى الكلي , الميزة أو الأفضلية قد تبدو كاملة بكل المقاييس , ولكن على المستوى الفردي , فكل متداول يمتلك قوة قادرة أن تؤثر على حركة السعر يمكن أن يلغي النتيجة الإيجابية لأفضليتك تلك .

لكي تفكر في الاحتمالات , عليك أن تخلق إطار عقلي أو تركيبة عقلية أو نمط تفكير ينسجم مع المبادئ الأساسية للبيئة الاحتمالية .

فالتركيبة العقلية الاحتمالية للتداول , تتألف من خمس حقائق أساسية :

1- أي شيء يمكن أن يحدث .
2- أنت لست بحاجة لمعرفة ما الذي سيحصل لاحقا لكي تكسب المال .

3- هناك توزيع عشوائي بين صفقاتك الرابحة والخاسرة , أيا كانت مجموعة المتغيرات التي تستخدمها لتحدد أفضليتك .
4- الميزة أو الأفضلية ليست أكثر من مجرد مؤشر يدل على أن احتمال شيء ما أكبر من احتمال شيء آخر .
5- كل لحظة في السوق فريدة من نوعها .

ضع في حسبانك أن إمكانية معايشتك للألم النفسي تأتي من الطريقة التي تفسر فيها المعلومات التي تتلقاها .

عندما تتبنى هذه الحقائق الخمس , فإن توقعاتك ستكون دائما موازية وقريبة للحقائق النفسية الموجودة في بيئة السوق . (أي أن توقعاتك ستكون منطقية و واقعية) .

و مع التوقعات المناسبة , سوف تقضي على إمكانية تفسير معلومات السوق على أنها مسببة للألم أو أنها تشكل تهديدا لك , وبالتالي يمكنك وبشكل فعال أن تحيّد الخطر العاطفي للتداول .

فالفكرة هي خلق حالة عقلية من الارتياح و الهدوء , حالة عقلية خالية من الهم , حالة عقلية تقبل تماما واقع أنه يوجد دائما قوى مجهولة تعمل في السوق .

عندما تجعل من هذه الحقائق جزء وظيفي أساسي من نظام معتقداتك , فإن الجزء المنطقي من عقلك سيدافع عن هذه الحقائق بنفس الطريقة التي يدافع فيها عن أي معتقد أو إيمان آخر موجود لديك حول طبيعة التداول .

وهذا يعني أنه , على الأقل على المستوى المنطقي العقلاني , فإن عقلك سيدافع بشكل تلقائي ضد أي فكرة أو فرضية تخبرك بأنه يمكنك أن تعرف على وجه اليقين ما الذي سيحدث لاحقا.

فمن التناقض أن _ تعتقد بأن كل صفقة هي حدث فريد من نوعه ولها نتيجة غير مؤكدة ولا علاقة لها بأي صفقة نفذتها في الماضي , و في نفس الوقت أن تعتقد بأنك تعرف على وجه اليقين ما الذي سيحدث لاحقا و تتوقع أن تكون محقا _, فإذا كنت مؤمنا حقا بالنتيجة الغير مؤكدة , فعليك أن تتوقع أيضا أن أي شيء يمكن أن يحصل فعليا .

أما غير ذلك , فإنه في اللحظة التي تسمح فيها لعقلك أن يتمسك بفكرة أنك تعرف , في هذه اللحظة ستتوقف عن أخذ المتغيرات المجهولة في اعتبارك , فعقلك لن يسمح لك بأن تحتفظ بالفكرتين معا .

إذا كنت تعتقد أنك تعرف شيئا ما , فاللحظة لن تعود فريدة من نوعها , وإذا كانت اللحظة ليست فريدة من نوعها فهذا معناه أن كل شيء عنها معروف أو يمكن معرفته , أي أنه لا يوجد شيء لا يمكن معرفته .

ومع ذلك , في اللحظة التي تتعامل فيها فيما لا تعرفه أو لا تستطيع أن تعرفه عن الوضع , فعندها بدلا من أن تكون جاهزا لرؤية ما يوفره السوق لك , ستجعل من نفسك عرضة لجميع أخطاء المتداول العادي .

فعلى سبيل المثال , إذا كنت فعلا مؤمنا بالنتيجة الغير مؤكدة , فهل ستفكر يوما بأخذ أي صفقة بدون أن تحدد مخاطرتك مسبقا ؟ هل ستتردد في إيقاف خسارتك إذا كنت تؤمن فعلا بأنك لا تعرف ؟ ماذا عن أخطاء التداول كالتسرع مثلا ؟ فكيف يمكنك أن تستبق ظهور إشارة لم تنجلي بعد في السوق لو لم تكن مقتنعا أنك ستفوتها ؟

وكيف لك أن تسمح في أي وقت لصفقة رابحة أن تتحول لخاسرة , أو أن لا يكون لديك طريقة منهجية لجني الأرباح , لو لم تكن مقتنعا أن السوق سيسير في طريق صفقتك إلى أجل غير مسمى ؟

لماذا قد تتردد بين أن تأخذ صفقة ما أو لا تأخذها أبدا , ما لم تكن مقتنعا أنها صفقة خاسرة منذ اللحظة الأولى التي كان فيها السوق عند نقطة دخولك ؟

لماذا قد تخرق قواعد الإدارة المالية الخاصة بك , عبر التداول بحجم كبير جدا بالنسبة لرصيدك أو بالنسبة لقدرتك النفسية على تحمل الخسارة , ما لم تكن مقتنعا بأنك على يقين ؟

و أخيرا , إذا كنت تؤمن حقا بالتوزيع العشوائي بين الصفقات الرابحة و الخاسرة فهل من الممكن أن تشعر يوما بالخيانة من قبل السوق ؟ فعندما تقوم بقذف قطعة نقدية وتخمن نتيجتها بشكل صحيح فأنت لن تتوقع بالضرورة أن تكون مصيبا في الرمية التالية لمجرد أنك كنت مصيبا في الرمية السابقة .

ولن تتوقع أيضا أن تكون مخطئا في الرمية التالية لمجرد أنك كنت مخطئا في الرمية السابقة

فلأنك تؤمن بالتوزيع العشوائي لتسلسل ظهور الوجه أو الذيل للقطعة النقدية ستكون توقعاتك متماشية تماما مع الحالة التي أنت فيها .

أنت بالتأكيد تحب أن تكون مصيبا , وإذا أصبتَ سيكون أمرا رائعا , ولكن إذا كنت مخطئا فلن تشعر بالخيانة من رميتك للقطعة النقدية , لأنك تعرف وعلى قناعة بأن هناك متغيرات مجهولة تعمل و تؤثر على النتيجة .

و مجهولة تعني " شيء لا يمكن أخذه بالحسبان مسبقا بواسطة عملية تفكيرك المنطقية وقبل أن ترمي القطعة النقدية " .

فيما عدا قبولك التام بأنك لا تعرف , يكون هناك القليل إن وجد , من إمكانية الشعور بالألم النفسي , ذاك النوع من الألم النفسي الذي تشعر به عندما تشعر بالخيانة .

كمتداول , عندما تتوقع نتيجة عشوائية فستكون دائما متفاجئا قليلا على الأقل من كل ما يفعله السوق - حتى لو كان ما يفعله السوق مطابق للأفضلية التي حددتها وانتهى بك الأمر بصفقة رابحة.

و مع ذلك , فتوقع نتيجة عشوائية لا يعني أنه لا يمكنك استخدام كل قدراتك التحليلية والمنطقية الكاملة لتتنبأ بالنتيجة , بل يمكنك ذلك .

علاوة على ذلك , يمكنك أن تكون محقا بكل حالة , ولكن فقط ممنوع عليك أن تتوقع أن تكون على صواب , وإذا كنت مصيبا , ممنوع عليك أن تتوقع أنه مهما فعلت ونجح في المرة السابقة سينجح أيضا في المرة القادمة , حتى و لو بدا الوضع مماثلا للوضع السابق من جميع النواحي , فأي شيء تتلقاه وتدركه "الآن" في السوق لن يكون مثل أي تجربة ماضية عشتها , تجربة موجودة في عقلك .

ولكن هذا لا يعني أن عقلك (كصفة طبيعية لطريقة عمله) لن يحاول أن يجعل من الوضعين متطابقين . سوف يكون هناك تشابهات بين "اللحظة الحالية" وبين شيء تعرفه من الماضي , ولكن هذه التشابهات تمنحك فقط شيئا لتعتمد عليه لجعل الاحتمالات في صالحك .

إذا نظرت إلى التداول من منظور أنك لا تعرف ما الذي سيحصل لاحقا , فسوف تتحايل على رغبة عقلك الطبيعية التي تريد أن تجعل من "اللحظة الحالية" مطابقة لتجربة سابقة .

قد يبدو أمرا من غير الطبيعي أن تقوم به ولكن ممنوع عليك أن تسمح لأي تجارب سابقة (سواء سلبية أو إيجابية للغاية) أن تملي على عقلك ما يفعله .

فإذا سمحت لها فسيكون من الصعب جدا إذا لم يكن مستحيلا , أن ترى ما الذي يحاول السوق إيصاله لك من منظوره .

عندما آخذ صفقة ما , كل ما أتوقعه هو أن شيئا ما سيحصل , بغض النظر عن اعتقادي و جودة أفضليتي , كل ما أتوقعه أن السوق سيتحرك أو سيعبر عن نفسه بطريقة ما , هذا ما أتوقعه فقط لا غير . ولكن , هناك بعض الأمور التي أعرفها على وجه اليقين .

أنا أعرف أنه بناء على سلوك السوق في الماضي , فإن احتمالات تحركه في اتجاه صفقتي هي جيدة أو مقبولة , على الأقل بالنسبة لما أنا مستعد أن أدفعه لأكتشف هل هي فعلا جيدة أو مقبولة .

كما أني أعرف أيضا قبل أن أدخل الصفقة كم أنا مستعد أن أدع السوق يمشي عكس اتجاه صفقتي , فدائما هناك نقطة معينة تتضاءل عندها احتمالات النجاح إلى حد كبير فيما يتعلق بإمكانية الربح . عند تلك النقطة فالأمر لا يستحق إنفاق المزيد من المال لأكتشف فيما إذا كانت الصفقة ستنجح أم لا , فإذا وصل السوق إلى تلك النقطة , فأنا أعرف بدون أدنى شك , أو تردد , أو صراع داخلي أنني سأغلق الصفقة , والخسارة لا تخلق لي أي ضرر نفسي , لأنني لا أفسر التجربة بشكل سلبي .

بالنسبة لي , الخسائر ببساطة هي عبارة عن تكلفة القيام بالأعمال التجارية , أو هي كمية المال التي يجب علي إنفاقها لأجعل من نفسي جاهزا للصفقات الرابحة .

من ناحية أخرى , إذا تحركت الصفقة نحو الربح , ففي أغلب الحالات أنا أعلم على وجه اليقين عند أي نقطة بالذات سأقوم بجني أرباحي , (إذا لم يكن على وجه اليقين فبالتأكيد لدي فكرة جيدة جدا عن مكان جنيها) .

أفضل المتداولين يعيشون " اللحظة الحالية " لأنه لا يتعرضون لأية ضغوط , و هم لا يتعرضون للضغوط لأنه لا يوجد أي شيء في خطر عدا كمية المال الذين هم أساسا مستعدين لإنفاقه على الصفقة .

هم لا يحاولون أن يكونوا على صواب , و لا يحاولون أن يتجنبوا أن يكونوا على خطأ , ولا يحاولون أن يثبتوا أي شيء .

أفضل المتداولين - إذا وعندما- يخبرهم السوق أن أفضليتهم لم تنجح , أو أنه حان الوقت لجني أرباحهم , فإن عقولهم لا تقوم بعمل أي شيء لحجب هذه المعلومة .

هم متقبلين تماما لما يقدمه السوق لهم , و هم بانتظار الأفضلية التالية .

نهاية الفصل السابع

الفصل الثامن

العمل على معتقداتك

المهمة التي تقع على عاتقك الآن هي الدمج الصحيح للحقائق الخمسة الأساسية (الواردة في الفصل السابع) في عقلك , وعلى المستوى الوظيفي منه .

ولمساعدتك على القيام بذلك , سوف نلقي نظرة متعمقة على المعتقدات , في طبيعتها وخصائصها وصفاتها .

ولكن قبل أن نقوم بذلك سأستعرض و أنظم المفاهيم الرئيسية التي عرضتها لك حتى الآن في إطار أكثر وضوحا و أكثر عملية ما سوف تتعلمه من هذا الفصل ومن الفصلين التاليين سيشكل الأساس لفهم كل ما عليك القيام به لتحقق أهدافك كمتداول .

❖ تحديد المشكلة

بالمستوى الرئيسي السوق هو ببساطة عبارة عن مجموعة من التكات الصاعدة والهابطة والتي تشكل أنماطا .

التحليل الفني هو الذي يقوم بتحديد هذه الأنماط على أنها أفضليات أو ميزات , فأي نمط يتم تحديده على أنه أفضلية فهو يشير ببساطة إلى أن احتمال تحرك السوق في أحد الاتجاهين أكبر من احتمال تحركه في الاتجاه الآخر .

ولكن , هناك تناقض عقلي كبير هنا في هذه النقطة , لأن النمط يلمح إلى أن هناك اتساق أو استمرارية , أو , على الأقل يلمح إلى أن هناك نتيجة متسقة ,

ولكن في الواقع أن كل نمط هو حدث فريد من نوعه . فقد تبدو الأنماط (أو تقاس) على أنها نفسها تماما من واحد لآخر , ولكن في الحقيقة فأوجه التشابه موجودة من الناحية السطحية فقط .

فالقوى الكامنة وراء كل نمط هي المتداولون , و المتداولون الذين يشاركون في تشكيل أحد الأنماط مختلفين دائما عن المتداولين الذين يشاركون في تشكيل النمط التالي , لذلك فنتيجة كل نمط هي نتيجة عشوائية مقارنة بالنمط الآخر .

عقولنا مصممة بخاصية داخلية (هي آلية الربط) والتي يمكن أن تجعل من هذا التناقض صعبا للتعامل معه .

الآن هذه الأفضليات أو الأنماط التي تمثلها , تظهر كل مدة , مما يجعل السوق سيل لا ينتهي من الفرص التي من الممكن الدخول فيها , أو الخروج منها (إنهاء صفقة) , أو جني الأرباح , أو إيقاف الخسائر , أو إضافة أو تقليل جزء من الصفقة .

بعبارة أخرى , من منظور السوق , كل ثانية تمثل فرصة لكل فرد منا نحن المتداولون لنقوم بشيء ما يخدم مصلحتنا الشخصية .

❖ تحديد الشروط

إن ما يمنعنا من رؤية كل "لحظة حالية" على أنها فرصة لكي نقوم بشيء ما يخدم مصلحتنا و نقوم بهذا الشيء بالشكل الصحيح , ما يمنعنا هي مخاوفنا !

ما هو مصدر مخاوفنا ؟ فنحن نعرف أن السوق ليس هو مصدرها , لأنه من منظور السوق , فالتكات الصاعدة والهابطة والنماذج التي تتشكل ليست سلبية ولا إيجابية الشحنة .

وكنتيجة لذلك فالتكات الصاعدة والهابطة بحد ذاتها لا تملك القدرة على أن تدخلنا في أي حالة عقلية معينة (سلبية أو إيجابية) , ولا أن تفقدنا موضوعيتنا , ولا أن تجعلنا نرتكب الأخطاء , ولا أن تخرجنا من الحالة العفوية .

إذا لم يكن السوق هو ما يسبب لنا أن نعيش بحالة عقلية سلبية الشحنة

فما الذي يسبب ذلك ؟

السبب هو الطريقة التي نفسر و نترجم فيها المعلومات التي نتلقاها .

إذا كان الأمر كذلك, فما الذي يحدد ماذا نتلقى , وكيف يجب أن نفسر المعلومات التي نتلقاها ؟

بماذا نؤمن وما الذي يمكن أن نعتبره حقيقة ؟

إن معتقداتنا (ما نؤمن به) تعمل جنبا إلى جنب مع عملية الربط (تم شرحها سابقا) , و آليات تجنيبنا الألم تعمل كقوة مؤثرة على حواسنا الخمس , مما يجعلنا ندرك , ونحدد , و نفسر معلومات السوق بطريقة تتماشى مع ما نتوقعه .

ما نتوقعه معناه ما نفترض أنه حقيقة , فالتوقعات هي عبارة عن معتقدات نتخيلها على لحظة ما في المستقبل .

كل لحظة من منظور السوق فريدة من نوعها , لكن إذا كانت المعلومات التي تتولد من قبل السوق مشابهة من حيث النوعية والخصائص أو الصفات لشيء معين موجود في عقولنا أساسا , فعندها فالمجموعتين من المعلومات (الداخلية والخارجية) تصبحان متصلتين تلقائيا أي ترتبطان .

عندما يحصل هذا الاتصال , فإنه يولد حالة عقلية (ثقة , نشوة , خوف , رعب , خيبة , أمل , ندم , خيانة , الخ ..) , أي أن هذه الحالة تختلف بحسب المعتقد أو الافتراض أو الذاكرة الداخلية التي اتصلت بها المعلومات الخارجية , مما يجعل هذه المعلومة الخارجية تبدو و كأنها تماما نفس ما هو موجود داخليا لدينا .

إن حالتنا العقلية هي التي تجعل ما نتلقاه من خارجنا (من السوق) يبدو غير قابل للشك و لا جدل فيه ,

و حالتنا العقلية هي دائما الحقيقة المطلقة (بنظرنا) , فإذا شعرت بالثقة , فأنا واثق , و إذا شعرت بالخوف , فأنا خائف .

فنحن لا نستطيع أن نبدي رأينا في نوع الطاقة التي تتدفق عبر عقلنا و جسمنا في أي لحظة , و لأنني أعرف بدون أدنى شك كيف أشعر , فيمكنك القول أنني أعرف أيضا حقيقة ما أتلقاه من الخارج في نفس اللحظة .

المشكلة أننا نؤمن أن ما نشعر به هو دائما الحقيقة المطلقة , و لكن المعتقدات التي تولد حالتنا العقلية أو تولد شعورنا قد تكون حقيقة وقد لا تكون كذلك مقارنة بالاحتمالات الموجودة في السوق في أي لحظة .

ارجع بذاكرتك إلى مثال الطفل والكلب .

الطفل "عرف" وبحقيقة مطلقة (في نظره فقط) بأن كل كلب سيقابله سيشكل له تهديد , وذلك بعد أول كلب واجهه و بسبب ما شعر به عندما أثر ذلك الكلب على وعيه .

فالكلاب الأخرى لم تكن هي من سبب الخوف له , إنما ذاكرته سلبية الشحنة عملت جنبا إلى جنب مع عملية الربط ثم قامت آليات تجنيبه الألم بتعريضه للخوف .

لقد عايش نسخته الخاصة عن الحقيقة على الرغم أن معايشته تلك لا تتماشى مع الاحتمالات الأخرى الموجودة في المحيط .

إن اعتقاده حول طبيعة الكلاب كان محدودا مقارنة بالخصائص والصفات والسمات التي يمكن للكلاب أن تظهرها , ولكن على الرغم من ذلك فالحالة العقلية التي عايشها في كل مرة قابل فيها كلبا بعد ذلك جعلته يعتقد بأنه "يعرف" بالضبط ما الذي يتوقعه منها .

فالعملية العقلية التي يقوم بها الطفل هي نفس العملية العقلية التي تجعلنا مؤمنين بأننا "نعرف" تماما ماذا نتوقع من السوق , بينما في الواقع هناك دائما قوى غير معلومة تعمل في كل لحظة .

المشكلة أنه في اللحظة التي نظن فيها أننا نعرف ماذا نتوقع , فإننا بنفس هذه اللحظة نتوقف عن أخذ كل القوى المجهولة والاحتمالات المختلفة المولدة من هذه القوى نتوقف عن أخذها في حسباننا .

فالقوى المجهولة هي المتداولون الآخرون الذين ينتظرون للدخول أو للخروج من صفقاتهم بحسب نظرتهم للمستقبل .

بعبارة أخرى , نحن حقا لا يمكننا أن نعرف بالضبط ماذا نتوقع من السوق , ما لم نتمكن من قراءة عقول كل المتداولين الذين لديهم القدرة على التأثير على حركة السعر , وهذا احتمال غير وارد .

ممنوع علينا كمتداولين أن نورط أنفسنا في أي شكل من أشكال "أنا أعرف ما الذي أتوقعه من السوق " .

يمكننا أن "نعرف" بالضبط صفات الأفضلية التي نبحث عنها , ويمكننا أن "نعرف" بالضبط ما حجم المخاطرة التي نحتاجها لنكتشف فيما إذا كانت أفضليتنا ستنجح , ويمكننا أن "نعرف" بأنه لدينا خطة محددة لكيفية جني الأرباح في حال نجحت صفقتنا , ولكن هذا كل شيء !

فإذا بدأ "ما نظن أننا نعرفه" بالتوسع إلى حالة "ما سيقوم به السوق هو ...." , فعندها سنقع في ورطة , وهذا سيضعنا في حالة سلبية الشحنة .

"أنا أعرف ماذا أتوقع من السوق" هي حالة عقلية تجعل من أي اعتقاد أو ذاكرة أو سلوك لدينا يفسر التكات الصاعدة والهابطة و كل معلومات السوق على أنها أي شيء إلا فرصة نستغلها في صالحنا (أي تجعلها أي شيء ما عدا حقيقتها) .

ما هي الأهداف ؟ في نهاية المطاف , هدف كل شخص هو كسب المال حتما , ولكن لو كان التداول يتعلق فقط بكسب المال فقراءة هذا الكتاب لن تكون ضرورية , فتنفيذ صفقة رابحة أو حتى عدة صفقات رابحة لا يتطلب أي مهارة على الإطلاق .

أما من ناحية أخرى , فتحقيق نتائج متسقة مستمرة و القدرة على الحفاظ على ما حققناه هو ما يتطلب المهارة ,

فكسب المال باستمرار هو محصلة ثانوية لاكتساب وإتقان مهارات عقلية معينة .

و بقدر ما تفهم هذه النقطة بقدر ما ستتوقف عن التركيز على المال و تركز بدلا من ذلك على كيفية استخدام تداولك كأداة لإتقان هذه المهارات .

ما هي هذه المهارات ؟ إن الاستمرارية هي نتيجة لحالة ذهنية موضوعية خالية من الضغط و الهم , حالة نجعل من أنفسنا عندها جاهزين للإدراك و للتصرف بناء على ما يعرضه السوق لنا (من منظوره) في أي "لحظة حالية" .

ما هي الحالة الذهنية الخالية من الهم ؟ خالية من الهم معناها الثقة , وليس الفرحة المفرطة .

فعندما تكون في حالة عقلية خالية من الهم , لن تشعر بأي خوف , تردد , أو بأنك مجبر على القيام بأي شيء , لأنك قد قضيت وبشكل فعال على احتمال تفسير وترجمة معلومات السوق على أنها معلومات مهددة .

لإزالة الشعور بالتهديد , يجب عليك أن تقبل المخاطرة بشكل كامل , وعندما تقبل المخاطرة , سوف تكون في حالة سلام مع أي نتيجة تحققها . ولتكون في حالة سلام مع أي نتيجة , عليك أن تتصالح مع أي شيء في عقلك يتعارض مع الحقائق الخمس الأساسية حول السوق .

بل أكثر من ذلك , يجب عليك أن تدمج هذه الحقائق الخمسة في نظامك العقلي على أنها إيمان جوهري .

ما هي الموضوعية ؟ الموضوعية هي حالة ذهنية بحيث يكون لديك القدرة على الوصول بشكل واعي شعوري إرادي إلى كل شيء تعلمته حول طبيعة حركة السوق .

بعبارة أخرى , لاشيء محجوب عنك أو مزوّر من قبل الآليات التي تجنبك الألم الموجودة في عقلك .

ماذا يعني أن تجعل نفسك متاحا (متوفرا جاهزا) ؟ جعل نفسك متاحا يعني أن تتداول من منظور أنه ليس هناك ما تريد أن تبرهن , فأنت لا تحاول أن تربح ولا تحاول أن تتجنب الخسارة , أنت لا تحاول أن تستعيد أموالك أو أن تنتقم من السوق .

بعبارة أخرى , أنت أتيت إلى السوق بدون أي جدول أعمال عدا أنك تريد أن تترك السوق يتكشف بأي طريقة يختارها و أن تكون في أفضل حالة عقلية لتميز وتستغل الفرص التي يوفرها لك أثناء ذلك .

ماذا تعني "اللحظة الحالية " ؟ التداول في "اللحظة الحالية" يعني أنه لا يوجد هناك أي إمكانية لربط -الفرصة التي تريد أن تدخلها , تخرج منها , تضيفها إلى صفقة ما , أو تنقصها من صفقة ما لا يوجد إمكانية لربطها بتجربة ماضية موجودة سابقا في عقلك .

❖ الكيفية التي ترتبط بها الحقائق الأساسية الخمس بالمهارات

1- أي شيء يمكن أن يحصل , لماذا ؟

لأنه هناك دائما عوامل مجهولة تعمل في كل سوق وفي كل لحظة , فالأمر يتطلب متداول واحد فقط في مكان ما في العالم ليلغي النتيجة الإيجابية المتوقعة لأفضليتك . هذا كل ما يتطلبه الأمر : متداول واحد فقط .

بغض النظر عن كمية الوقت و الجهد والمال الذي استثمرته في تحليلك , فمن منظور السوق لا يوجد أي استثناء أو أهمية لذلك , فأي استثناء قد يوجد في عقلك سيكون مصدرا للصراع و محتمل أن يجعلك ترى معلومات السوق على أنها تهديد .

2- أنت لست بحاجة لأن تعرف ما الذي سيحدث لاحقا حتى تكسب المال . لماذا ؟ لأن هناك توزيع عشوائي بين الصفقات الرابحة والخاسرة , مهما كانت مجموعة المتغيرات التي تستخدمها لتحدد بواسطتها أفضليتك (انظر رقم 3_) , وبعبارة أخرى استنادا لأداء أفضليتك في الماضي , يمكنك أن تعرف أنه من بين ال 20 صفقة المقبلة , فإن 12 ستكون رابحة , و 8 ستكون خاسرة , ولكن مالا تعرفه , هو التسلسل بين الصفقات الرابحة والخاسرة , أو كمية المال التي سيوفرها السوق في الصفقات الرابحة .

هذه الحقيقة تجعل من التداول عبارة عن احتمال أو لعبة أرقام .

عندما تؤمن حقا أن التداول هو مجرد لعبة احتمالات فعندها مفاهيم كال صح والخطأ , أو الربح والخسارة لن يعود لها نفس الأهمية .

و نتيجة لذلك , فإن توقعاتك ستكون متناغمة مع الاحتمالات .

ضع في اعتبارك أنه لا يوجد شيء لديه القدرة على أن يسبب لنا أذى عاطفي بقدر ما تسببه لنا توقعاتنا التي لا تتحقق .

الألم العاطفي هو الاستجابة المشتركة بين جميع الناس عندما يعبر المحيط الخارجي عن نفسه بطريقة لا تعكس ما توقعناه أو ما آمنا به على أنه هو الحقيقة .

و نتيجة لذلك , فأي معلومات تأتي من السوق ولا تعزز توقعاتنا يتم تفسيرها وتعريفها تلقائيا على أنها تهديد .

وهذا التفسير يجعلنا نتخذ حالة عقلية دفاعية سلبية , مما يجعلنا بنهاية المطاف نخلق نفس التجربة التي كنا نحاول تجنبها .

إن معلومات السوق تشكل تهديدا لك فقط إذا كنت تتوقع من السوق أن يقوم بشيء من أجلك , أما فيما عدا ذلك :

إذا كنت لا تتوقع من السوق أن يثبت أنك على صواب , فلن يكون لديك سبب لتكون خائفا من أن تكون على خطأ .

إذا كنت لا تتوقع من السوق أن يجعلك رابحا , فلن يكون لديك سبب لتخاف من الخسارة .

إذا كنت لا تتوقع من السوق أن يمشي في اتجاه صفقتك إلى ما لا نهاية , فلن يكون لديك سبب لتترك ربحك دون أن تجنيه .

وأخيرا ,

إذا كنت لا تتوقع أن تربح كل فرصة لمجرد أنك اكتشفتها وأنها أظهرت نفسها , فلن يكون لديك سبب لتخاف من تفويتها .

من ناحية أخرى إذا آمنت بأن كل ما تحتاج لمعرفته هو التالي :

1- أن الاحتمالات هي لصالحك قبل أن تفتح صفقة ما .

2- كم سيكلف اكتشاف فيما إذا كانت الصفقة ستنجح أم لا .

3- أنت لست بحاجة لأن تعرف ما الذي سيحصل لاحقا لتكسب المال من تلك الصفقة , و ,

4- أي شيء يمكن أن يحدث .

إذا آمنت بأن هذه النقاط الأربعة هي كل ما تحتاج لمعرفته فكيف يمكن للسوق أن يجعلك مخطئا ؟ ما هي المعلومات التي يمكن للسوق أن يولدها عن نفسه , والتي يمكنها أن تجعل آليات تجنيبك الألم ترفض هذه المعلومات وتصرفها عن انتباهك ؟ أنا لا أجد أي منها .

إذا كنت تؤمن بأن أي شيء يمكن أن يحدث وبأنك لست بحاجة لأن تعرف ما الذي سيحصل لاحقا لتكسب المال , فسوف تكون مصيبا دائما .

توقعاتك ستكون متناغمة دوما مع الشروط التي يوجدها السوق من منظوره , مما يحيّد وبشكل فعال إمكانية معايشتك لألم عاطفي .

وعلى نفس المنوال , كيف يمكن لصفقة خاسرة أو حتى لسلسلة من الصفقات الخاسرة أن يكون لها التأثير السلبي التقليدي المعتاد إذا كنت تؤمن حقا بأن التداول هو مجرد احتمال أو لعبة أرقام ؟ فعندما تقوم أفضليتك بوضع الاحتمالات في صالحك فعندها كل خسارة ستجعلك أقرب إلى الربح .

عندما تؤمن بهذا فعلا , فإن استجابتك لصفقة خاسرة لن تأخذ بعد الآن أي مشاعر سلبية النوع .

3- هناك توزيع عشوائي بين الصفقات الرابحة والخاسرة مهما كانت مجموعة المتغيرات التي نستخدمها لتحديد الأفضلية .

إذا كانت كل خسارة تجعلك أقرب إلى الربح فأنت سوف تتطلع إلى تحقق شروط أفضليتك القادمة , ستكون جاهزا وتنتظر لتنقض بدون أدنى تحفظ أو تردد .

أما من جهة أخرى , إذا كنت لا تزال تعتقد أن التداول يتعلق بالتحليل أو بكونك على صواب , فعندها بعد حصول خسارة ستستبق تحقق شروط أفضليتك القادمة بالشعور بحالة من الذعر والتساؤل فيما إذا كانت الصفقة ستنجح أم لا , وهذا بدوره , سيجعلك تبدأ بجمع الأدلة التي تؤيد اتجاه صفقتك أو الأدلة التي تخالفه .

ستجمع أدلة تدعم اتجاه صفقتك إذا كان خوفك من تفويتها أكبر من خوفك من الخسارة , وستجمع أدلة تخالف اتجاه صفقتك إذا كان خوفك من الخسارة أكبر من خوفك من تفويتها ,

في كلتا الحالتين , لن تكون بحالة عقلية ملائمة لتحقيق نتائج متسقة .

4- الأفضلية ليست أكثر من مجرد مؤشر يدل على أن احتمال حصول شيء ما هو أكبر من احتمال حصول شيء آخر .

إن خلق الاستمرارية لديك يتطلب أن تقبل تماما بأن التداول لا يتعلق بالتمني , أو التساؤل , أو جمع الأدلة بطريقة أو بأخرى لتحدد فيما إذا كانت الصفقة القادمة ستنجح أم لا .

فالدليل الوحيد الذي تحتاجه هو , هل المتغيرات التي تستخدمها لتحديد أفضليتك موجودة في لحظة ما أم لا .

عندما تستخدم معلومات أخرى خارج نطاق المعيار الذي تحدد به أفضليتك لتقرر فيما إذا كنت ستأخذ الصفقة , فأنت بذلك تضيف متغيرات عشوائية لنظام تداولك .

وإضافة متغيرات عشوائية سيجعل من الصعب جدا عليك إن لم يكن من المستحيل , أن تحدد ما الذي سيصلح وما الذي لن يصلح .

فإذا لم تكن متأكدا من جدوى أفضليتك فلن تشعر بالثقة بها . وبقدر ما تفتقر إلى هذه الثقة , بقدر ما ستشعر بالخوف .

المفارقة هي أنك , ستكون خائفا من العشوائية , ومن النتائج الغير متسقة , بدون أن تدرك أن أسلوب عملك العشوائي والغير متسق هو الذي يخلق بالضبط ما تخاف منه .

أما من ناحية أخرى , إذا آمنت بأن الأفضلية تعني ببساطة أن احتمال شيء ما أكبر من احتمال شيء آخر , وأن هناك توزيع عشوائي بين صفقاتك الرابحة والخاسرة مهما كانت مجموعة المتغيرات التي تعتمد عليها في تحديد أفضليتك , فلماذا قد تجمع أدلة "أخرى" مع أو ضد صفقتك ؟

بالنسبة لمتداول يعمل انطلاقا من هذين المعتقدين السابقين , فإن جمع أدلة "أخرى" لن يكون له أي معنى .

أو سأصيغها بهذه الطريقة : إن جمع أدلة "أخرى" هو تقريبا مثل محاولتنا معرفة فيما إذا كانت رمية القطعة النقدية التالية ستكون وجه , بعد أن كانت نتيجة آخر 10 رميات هي ذيل ,

فبغض النظر عن الأدلة التي ستجدها والتي تدعم ظهور الوجه في الرمية التالية , سيبقى الاحتمال هو 50 % بأن الرمية التالية ستأتي ذيل .

وعلى نفس المنوال , فإنه بغض النظر عن حجم الأدلة التي تجمعها والتي تدعم تدخلك أو عدم تدخلك في الصفقة , فإن الأمر مازال يتطلب متداولا واحدا فقط في مكان ما في العالم ليلغي بعض من أدلتك هذه , إن لم يكن كلها .

الفكرة هي لماذا تتعب نفسك ؟! فإذا قدم السوق لك أفضلية منطقية , حدد مخاطرتك و ادخل الصفقة .

5- كل لحظة في السوق فريدة من نوعها .

توقف للحظة وفكر بمفهوم الفرادة (أو التفرد) . "فريد" تعني أنه لا يوجد شيء مماثل له ولم يوجد يوما . و بقدر ما يقلُّ فهمنا لمبدأ الفرادة بقدر ما تعمل عقولنا بشكل سيء على المستوى العملي .

كما ناقشنا سابقا , عقولنا مصممة بحيث تقوم بالربط بشكل تلقائي (بدون وعي شعوري إرادي) , تقوم بربط أي شيء في المحيط الخارجي بما هو مشابه له وموجود داخلنا على شكل ذاكرة أو معتقد أو سلوك .

وهذا يخلق تضارب داخلي بين , الطريقة الطبيعية التي نفكر بها في العالم , وبين الطريقة الحقيقية لوجود هذا العالم .

لا يمكن لأي لحظتين في المحيط الخارجي أن تكررا بنفس الشكل تماما , فحتى تكررا يجب أن تكون كل ذرة و جزيئه في نفس الوضعية التي كانت فيها تماما في اللحظة السابقة . وهذا احتمال غير وارد .

ومع ذلك , بحسب طريقة تصميم عقولنا لتعالج المعلومات , فإننا سوف نعيش "اللحظة الحالية" في محيطنا على أنها نفس لحظة سابقة موجودة في عقولنا .

إذا كانت كل لحظة لا تماثل أي لحظة أخرى كما أوضحتٌ قبل قليل , فعندها لا يوجد أي شيء على مستوى تجاربك العقلانية يمكن أن يخبرك على وجه اليقين بأنك "تعرف" ما الذي سيحصل لاحقا .

لذلك سأقول مرة أخرى , لماذا تتعب نفسك و أنت تحاول أن تعرف ؟! فعندما تحاول أن تعرف فأنت ضمنيا تحاول أن تكون على صواب .

أنا لا ألمح هنا أنك لا تستطيع أن تتنبأ ماذا سيفعل السوق لاحقا و يكون تنبؤك صحيحا , لأنه بالتأكيد يمكنك ذلك , ولكن ما أقوله هو أنه عند محاولتك تلك فعندها تقع في كل المشاكل .

فعندما تؤمن أنك تنبأت بالسوق بشكل صحيح لمرة , فإنك بشكل طبيعي ستحاول فعلها مرة ثانية .

و نتيجة لذلك , سيبدأ عقلك بشكل تلقائي بفحص السوق باحثا عن نفس النمط , أو الظروف , أو الحالة , التي كانت قائمة في المرة السابقة التي تنبأت فيها بالحركة بشكل صحيح .

وعندما تعثر على هذا النمط سيقوم عقلك بجعل الحالة مشابهة للحالة السابقة من كل النواحي , لكن المشكلة أنه من منظور السوق فالحالة هي ليست نفسها , و بالنتيجة , فأنت تحضّر نفسك لخيبة أمل .

ما يميز أفضل المتداولين عن البقية , أنهم دربوا عقولهم على أن يؤمنوا بالفرادة لكل لحظة (على الرغم من أن هذا التدريب عادة ما يأخذ شكل خسارة ثروات قبل أن يؤمنوا "فعلا" بمفهوم الفرادة) .

هذا الإيمان بالفرادة , يعمل كقوة معطِلة ومحيّدة لآليات الربط التلقائية .

فعندما تؤمن حقا بأن كل لحظة فريدة من نوعها , فعندها بحكم تعريف الفرادة لا يوجد أي شيء في عقلك لتقوم آليات الربط بالاتصال به في تلك اللحظة .

و هذا الإيمان بالفرادة يعمل كقوة داخلية مسببا لك فصل "اللحظة الحالية" في السوق عن أي لحظة سابقة موجودة في عقلك .

بقدر ما يكون إيمانك بفرادة كل لحظة قويا , بقدر ما تكون إمكانية الربط منخفضة , وبقدر ما تنخفض إمكانية الربط , بقدر ما يكون عقلك منفتحا ليتلقى ما يعرضه السوق عليك من منظوره .

❖ التقدم نحو "المنطقة"

عندما تتقبل الحقائق النفسية للسوق بشكل تام , فإنك بالمقابل سوف تتقبل مخاطر التداول , وعندما تتقبل مخاطر التداول , فإنك سوف تقضي على أي إمكانية لتفسير معلومات السوق بطرق مؤلمة , و عندما تتوقف عن تفسير معلومات السوق بطرق مؤلمة , فلن يكون هناك شيء ليقوم عقلك بتجنبه , و لاشيء ليحميك منه ,

وعندما لا يكون هناك شيء ليحميك عقلك منه , سوف يكون لديك إمكانية للوصول إلى كل ما تعرفه عن طبيعة حركة السوق .

لن يتم حجب أي شيء , وهذا معناه أنك سترى وتدرك كل الاحتمالات التي تعلمتها سابقا (بموضوعية) , وبما أن عقلك منفتح لتبادل حقيقي للطاقة , فسوف تبدأ بشكل طبيعي باكتشاف الاحتمالات (الأفضليات) التي لم تستطع إدراكها سابقا .

لكي يكون عقلك منفتحا لتبادل حقيقي للطاقة فممنوع عليك أن تكون بحالة من المعرفة المسبقة أو الاعتقاد بالمعرفة المسبقة لما سيحصل لاحقا , وعندما تكون في حالة سلام مع عدم معرفتك لما سيحصل لاحقا , يمكنك أن تتفاعل مع السوق من مبدأ أن تجعل نفسك متاحا لتترك السوق يخبرك من منظوره ما هو مرجح ليحصل لاحقا .

عند تلك المرحلة , ستكون في أفضل حالة ذهنية للدخول بشكل عفوي إلى "المنطقة " , بحيث تنغمس في "سيل الفرص في اللحظة الحالية " .

نهاية الفصل 8

الفصل التاسع

طبيعة المعتقدات

عند هذه المرحلة , إذا استطعت أن تلمس الفوائد المترتبة عن تبني الحقائق الخمس الأساسية للتداول , فمهمتك الآن هي أن تتعلم الدمج الصحيح لهذه الحقائق في نظامك العقلي , بحيث تجعل منها معتقدات جوهرية لديك لا تتضارب مع أي معتقدات أخرى تحملها .

للوهلة الأولى , قد تبدو المهمة شاقة , وفي ظروف أخرى كنت سأتفق معك في ذلك , ولكنها لن تكون كذلك لأنه في الفصل 11 سوف أعطيك تمرين تداول بسيط مصمم خصيصا لتثبيت هذه الحقائق بشكل صحيح بحيث تجعل منها معتقدات على المستوى الوظيفي لديك .

والمستوى الوظيفي هو , مستوى تجد نفسك تعمل فيه تلقائيا و انطلاقا من حالة ذهنية خالية من الضغوط , و ترى بوضوح ما يجب عليك القيام به , وتقوم به بدون أي تردد أو صراع داخلي .

ولكن , عندي تحذير للبعض منكم ممن اطلع على التمرين ,

من الناحية السطحية , قد يبدو هذا التمرين بسيطا للغاية بحيث قد تنوون القيام به الآن , قبل أن تفهموا جيدا الآثار المترتبة على ما تقومون به .

لذلك أنا أقترح بشدة أن تعيدوا النظر قبل أن تقوموا به الآن , فهناك بعض الديناميكيات الدقيقة ولكن العويصة , المرتبطة بتعلم كيفية تثبيت هذه المعتقدات الجديدة , وتغيير أي معتقدات قديمة متصارعة مع المعتقدات الجديدة .

ففهم تمرين التداول نفسه أمر سهل , أما فهم كيفية استخدامه لتغيير معتقداتك هو مسألة مختلفة للغاية , فإذا قمت بالتمرين الآن بدون استيعاب المفاهيم الموجودة في هذا الفصل والفصل التالي , فلن تحقق النتائج المرجوة منه .

وهناك أمر من الهام جدا أن لا تأخذه على أنه من المسلمات و هو , كمية الجهد العقلي التي عليك بذلها لتمرن عقلك لكي يتقبل مبادئ النجاح هذه بشكل تام , فكمية هذا الجهد العقلي ضرورية بغض النظر عن مدى حسن فهمك لمبادئ النجاح تلك .

هل تذكرون بوب ؟ المستشار التجاري الذي كان يعتقد أنه يفهم مبدأ الاحتمالات بشكل صحيح , ولكن لم يكن لديه القدرة على التصرف من منظور احتمالي .

فالعديد من الناس يقعون في خطأ الافتراض بأنه بمجرد فهمهم لشيء , فبصيرتهم الموجودة داخل فهمهم الجديد ستصبح تلقائيا جزءا وظيفيا من هويتهم .

في أغلب الحالات , فإن فهم مبدأ معين هو الخطوة الأولى فقط في عملية دمج هذا المبدأ في المستوى الوظيفي لدينا , وهذا ينطبق بشكل خاص على المبادئ التي تتعامل مع الاحتمالات .

عقولنا ليست مصممة طبيعيا لتكون "موضوعية" أو لتبقى في "اللحظة الحالية" , و هذا معناه أنه علينا أن نمرنها بنشاط لتفكر من هذا المنظور .

إضافة إلى هذا التمرين , قد يكون هناك عدد غير معلوم من المعتقدات المتعارضة التي يجب أن نمر بها , فالمعتقدات المتعارضة سيكون لها أثر في تخريب أفضل نواياك لأن تعمل انطلاقا من حالة ذهنية موضوعية أو لعيش "اللحظة الحالية لتدفق الفرص" .

على سبيل المثال , لنقل أنك أمضيت سنوات وأنت تتعلم كيف تقرأ السوق , أو أنك أنفقت مبالغ ضخمة من المال و أنت تطور أو تشتري أنظمة تداول تقنية , كل ذلك فقط لتعرف ما الذي سيحصل لاحقا ,

و الآن وبعد أن اقتربت من أن تفهم بأنه ليس عليك أن تعرف ما الذي سيحصل لاحقا , وأنه حتى مجرد محاولتك لمعرفة ذلك ستنقص من قدرتك على أن تكون موضوعيا أو لتبقى مركزا في اللحظة , فيصبح لدينا هنا صراع مباشر بين معتقدك القديم أنك يجب أن تعرف ما الذي سيحصل لاحقا لتكون ناجحا , وبين فهمك الجديد أنك لست بحاجة لأن تعرف .

الآن , هل فهمك الجديد سوف يلغي فجأة كل الوقت والمال والطاقة المبذولين لدعم معتقدك "أنا بحاجة لأن أعرف" ؟

ليت الأمر كان بهذه السهولة .

هو بهذه السهولة فقط لقلة من المحظوظين ,

إذا كنتم تذكرون في الفصل 4 عندما تحدثت عن الفجوة النفسية في علاقتها مع الشيفرة البرمجية , قلت وقتها أن بعض المتداولين يكونون أساسا قريبين جدا إلى هذه النظرة الجديدة الموضوعية بحيث أن كل ما يحتاجونه هو أن يجمعوا بعض الأجزاء المفقودة معا ليخلقوا التغيير العقلي , و يخلقوا تجربة "اها , وجدتها" .

ولكن , بحسب خبرتي في العمل مع أكثر من ألف متداول , أستطيع أن أقول أن الأكثرية ليسوا قريبين لهذه النظرة على الإطلاق .

وبالنسبة لكم أنتم البعيدين عنها , فقد يتطلب الأمر قدرا كبيرا من الجهد العقلي (أكثر قدرا من الوقت) لتدمجوا مفاهيمكم الجديدة عن التداول في عقلكم بشكل صحيح .

ولكن الخبر السار أنه , في نهاية المطاف , فإن التمرين الذي سأعرضه في الفصل 11 سيثبّت الحقائق الخمسة الأساسية في عقلكم ويحل العديد من الصراعات المحتملة , ولكن فقط إذا كنتم تعرفون ما الذي تقومون به بالضبط ولماذا تقومون به , وهذا هو الهدف من هذا الفصل والفصل الذي يليه .

❖ أصول المعتقدات

ما الذي يمكننا أن نتعلمه عن طبيعة المعتقدات ؟

وكيف يمكننا الاستفادة من هذه المعرفة لنخلق نمط تفكير يدعم رغبتنا في أن نكون متداولين ناجحين باستمرارية ؟

هذان هما السؤالان اللذان سأركز على الإجابة عليهما في هذا الفصل .

أولا دعونا نلقي نظرة على أصل معتقداتنا .

كما تذكرون , فالذكريات , و الفروقات , والمعتقدات موجودة على شكل طاقة , وتحديدا بنى (هياكل) من الطاقة .

في وقت سابق في الكتاب , قمت بجمع هذه العناصر العقلية الثلاث معا (الذكريات والفروقات والمعتقدات) لأوضح ما يلي :

1-إن الذكريات, والمميزات , والمعتقدات ليست موجودة كشيء مادي .

2- إن العلاقة بين السبب والنتيجة والموجودة بيننا وبين محيطنا الخارجي هي ما يجلب هذه المكونات إلى حيز الوجود , و

3-كيف أن العلاقة بين السبب و النتيجة تنعكس لكي نتمكن من رؤية المحيط الخارجي بالشكل الذي تعلمنا عنه سابقا .

ولكن لكي نصل إلى أصل معتقداتنا, سيتوجب علينا أن نفرّق حزمة المكونات العقلية الثلاث هذه عن بعضها , بهدف توضيح الفرق بين الذاكرة والمعتقد .

أفضل طريقة للقيام بذلك هي أن نتخيل أنفسنا داخل عقل طفل رضيع.

أظن أنه في بداية حياة الطفل , فإن ذكريات تجاربه سوف تكون موجودة بأنقى شكل , وأعني بذلك أن الذكريات عما رآه أو سمعه أو شمه أو لمسه أو تذوقه موجودة في ذهنه كمعلومات شعورية نقية ليست مرتبطة أو متعلقة بأي كلمات أو مفاهيم معينة .

لذلك , سأقوم بتعريف الذكريات النقية بأنها معلومات حسية مخزنة بشكلها الأصلي .

أما من جهة أخرى , فالمعتقد هو فكرة أو مفهوم عن الطريقة التي يعبر بها المحيط الخارجي عن نفسه .

فالمفهوم الذي يجمع المعلومات الحسية النقية (الذاكرة) بنظام من الرموز نسميه اللغة .

على سبيل المثال , معظم الرضع لديهم ذاكرة صافية حول كيفية شعورهم عندما تتم رعايتهم بحنان من قبل أحد الوالدين , لكن ليس قبل أن يتعلم هذا الطفل أن يربط كلمات معينة

بالمعلومات الشعورية النقية المخزنة في ذاكرته , مما يجعله يشكل فكرة حول كيفية شعوره عندما تتم معاملته بحنان .

تعبير "الحياة رائعة" هو عبارة عن مفهوم , لكن الكلمات بحد ذاتها لا تشكل إلا مجموعة من الرموز المجردة النظرية التي لا معنى لها .

ولكن في حال تعلم هذا الطفل أو قرر أن يربط هذه الكلمات بمشاعره إيجابية الشحنة التي تظهر أثناء رعايته بحنان , فإن الحروف لا تعود مجموعة من الرموز المجردة , والكلمات لا تعود تعبير مجرد .

"الحياة رائعة" تصبح علامة مميزة واضحة حول طبيعة وجود الحياة أو حول الطريقة التي تسير بها الحياة .

وعلى نفس المنوال , إذا لم يحصل الطفل على رعاية كافية لاحتياجاته , فعندها يمكن له ببساطة أن يربط مشاعره عن الألم العاطفي مع مفهوم مثل "الحياة ليست عادلة" أو "العالم هو مكان بشع ".

في جميع الأحوال , عندما يتم ربط الطاقة الإيجابية أو السلبية الناتجة عن ذاكرتنا أو تجاربنا بمجموعة من الكلمات , فإننا نسميها بالمفهوم , ثم يتم تنشيط هذا المفهوم , وبالنتيجة تحويله لمعتقد , معتقد حول طبيعة الواقع .

وإذا اعتبرتَ أن المفاهيم يتم تشكيلها ضمن إطار لغة معينة , ثم تنشيطها من خلال تجاربنا , فإنه يصبح جليا لك لماذا أشير إلى المعتقدات ب " بنى من الطاقة " .

عندما يولد معتقد ما إلى حيز الوجود , ماذا يفعل ؟ وما هي وظيفته ؟ قد يبدو سخيفا أن نسأل هذه الأسئلة .

في النهاية , جميعنا لدينا معتقدات , ونحن نعبر باستمرار عن معتقداتنا هذه بالقول أو بالفعل .

بل أكثر من ذلك , نحن نتفاعل حتى مع معتقدات الناس الآخرين مهما كان الشكل الذي يعبروا به عنها .

ولكن . إذا سألتك , "ما الذي يقوم به المعتقد بالضبط ؟" , فهناك احتمال أنك لن تستطيع الإجابة .

أما من جهة أخرى لو سألتك ما هي وظيفة عينيك , أذنيك , أنفك , أو أسنانك , فلن يكون لديك أي مشكلة في الإجابة على ذلك .

بما أن المعتقدات أجزاء مكونة و هامة من تركيبتنا (من حيث تأثيرها على نوعية حياتنا) , فحتما ستكون إحدى أعظم المفارقات في الحياة أن المعتقدات هي من أقل الأمور التي يتم التفكير فيها وفهمها

وما أقصده ب "أقل الأمور التي يتم التفكير فيها" أنه , إذا كنا نعاني من مشكلة ما في أحد أجزاء جسدنا , فإننا بشكل طبيعي نركز اهتمامنا على ذلك الجزء ونفكر فيما يجب علينا فعله لمعالجة المشكلة .

ولكن , ليس من الضروري أن يخطر ببالنا أن المشاكل التي نعاني منها في نوعية حياتنا (على سبيل المثال , عدم السعادة , شعور بعدم الرضا , أو عدم النجاح في مكان ما) هي مشاكل جذرية في معتقداتنا .

هذا القصور في الرؤية هو ظاهرة عالمية موجودة لدى جميع الناس .

إحدى الخصائص البارزة للمعتقدات هي أنها تجعل ما نعايش يبدو حقيقيا و بديهيا و غير قابل للشك .

في الواقع , لو لم تكن لديك رغبة شديدة لتعيش النجاح المستمر كمتداول , لكان من المستبعد أنك كنت ستخوض في هذا الموضوع على الإطلاق , فعادة ما يتطلب الأمر سنوات من الإحباط الشديد قبل أن يبدأ الناس بالنظر في معتقداتهم على أنها مصدر صعوباتهم .

ومع ذلك , بالرغم من أن المعتقدات جزء معقد من هويتنا , فليس علينا أن نأخذ عملية التحليل النفسي هذه بشكل شخصي .

ضع في حسبانك حقيقية أن لا أحد منا قد ولد ولديه أي من معتقداته . فجميعها تم اكتسابها بمزيج من الطرق .

العديد من المعتقدات والتي لها التأثير الأعمق على حياتنا لم يتم حتى اكتسابها من قبلنا بفعل إرادتنا الحرة , بل تم زرعها فينا من قبل أناس آخرين .

وغالبا لن يتفاجأ أحد إذا قلت أن , المعتقدات التي تسبب لنا أكبر الصعوبات غالبا ما تكون هي تلك التي تم اكتسابها من الآخرين بدون موافقة شعورية من قبلنا .

وأعني بذلك المعتقدات التي اكتسبناها عندما كنا صغارا جدا وجاهلين لأن نعرف الآثار السلبية لما يتم تعليمنا إياه .

بغض النظر عن مصدر معتقداتنا , فلحظة ولادتها إلى حيز الوجود فإنها جميعها تعمل بنفس الطريقة بالشكل العام .

المعتقدات تقوم بوظائفها بطرق مميزة , ولا تختلف هذه الطرق عن طرق عمل باقي أجزاء الجسم .

على سبيل المثال , إذا قارنا بين عيني وعينيك , أو يدي ويديك , أو خلايا دمي الحمراء و خلايا دمك الحمراء سنرى أنها ليست نفسها تماما , ولكن لها خصائص مشتركة تجعلها تعمل بنفس الطريقة .

وعلى نفس المنوال , فمعتقد "الحياة رائعة" سيؤدي وظيفته بنفس الطريقة التي يؤدي بها معتقد " الحياة كريهة" وظيفته .

المعتقدات بحد ذاتها مختلفة , و كذلك التأثير الناجم عن كل منها على نوعية حياة حاملها سيكون أيضا مختلفا إلى حد كبير , ولكن كلها تعمل تماما بنفس الطريقة .

❖ المعتقدات وتأثيرها على حياتنا

بالمغزى العام , إن المعتقدات تحدد شكل الطريقة التي نعيش بها حياتنا .

كما قلت سابقا , نحن لم نولد مع أي من معتقداتنا , بل تم اكتسابها , وبينما تتراكم هذه المعتقدات , فإننا نعيش حياتنا بطريقة تعكس ما تعلمناه من معتقدات .

تخيل كم كانت ستكون حياتك مختلفة لو أنك ولدت في جو ثقافي , ديني , سياسي مختلف كثيرا عن الجو الذي ولدت فيه فعلا .

قد يكون من الصعب عليك أن تتخيل ذلك , و لكن ما تعلمت أن تعتقد به في تلك الحالة التي افترضناها -حول حقيقة الحياة وكيف يسير العالم - غالبا لن يشبه أبدا ما تعتقد به حاليا .

ولكن على الرغم من ذلك كنت ستتمسك بمعتقداتك الافتراضية تلك بنفس الدرجة من الحتمية التي تتمسك بها بمعتقداتك الحالية .

كيف تحدد المعتقدات شكل حياتنا :

1- إنها تتحكم بطريقة رؤيتنا وتفسيرنا لمعلومات محيطنا , بطريقة تناسب ما نعتقد به (نؤمن به) .

2- هي من تنتج توقعاتنا , لا تنسى أن التوقع هو عبارة عن اعتقاد نتخيله على لحظة ما في المستقبل .

وبما أنه لا يمكننا توقع شيء لا نعرفه , فيمكننا أن نقول أيضا أن التوقع هو عبارة عما نعرفه مُتخيل على لحظة ما في المستقبل .

3-أي شيء نقرر القيام به , و أي تعبير و سلوك خارجي سيكون متناسبا مع ما نعتقد به .

4-أخيرا, معتقداتنا تفرض علينا كيف نشعر إزاء نتائج أفعالنا .

أي أنه لا يوجد إلا جزء صغير من الطريقة التي نؤدي بها وظائفنا لا تلعب فيه المعتقدات دورا رئيسيا .

لذلك ما سأقوم به الآن هو إعطائكم مثالا استخدمته في كتابي الأول -المتداول المنضبط - وذلك لأوضح الوظائف المختلفة للمعتقد.

في ربيع عام 1987 , كنت أشاهد برنامج تلفزيوني من إنتاج محلي يدعى "أمسكتك شيكاغو" , كان البرنامج عن بعض المشاهير المحليين الذين يقومون بعمل دعابات مع بعضهم البعض .

في أحد أجزاء البرنامج , قامت المحطة التلفزيونية باستئجار رجل ليقف على رصيف شارع ميشيغان ويحمل لافتة كتب عليها "مال مجاني . لليوم فقط" (و لمن لا يعرف شيكاغو , فشارع ميتشيغن هو موطن للكثير من متاجر و محلات الأزياء المشهورة) .

المحطة التلفزيونية أعطت الرجل كمية كبيرة من المال النقدي , مع تعليمات بإعطاء هذا المال لأي شخص يطلبه .

الآن , ضع في حسبانك أن شارع ميشيغان هو من أكثر المناطق ازدحاما في المدينة , و إذا افترضنا أن معظم الناس الذين مروا بالرجل كانوا قادرين على قراءة اللافتة , فكم تعتقد عدد الأشخاص الذين قبلوا عرضه وطلبوا منه المال ؟

من بين جميع الأشخاص الذين مروا بالرجل و قرؤوا اللافتة , فقط شخص واحد توقف , وقال , "رائع ! هل يمكنني الحصول على ربع دولار لأشتري بطاقة للحافلة ؟"

أما غير هذا الشخص فلم يقترب أحد من الرجل .

في نهاية المطاف, أصيب الرجل بالإحباط لأن الناس لم يتجاوبوا بالطريقة التي كان يتوقعها , فبدأ يصرخ ويقول "هل تريدون المال ؟ أرجوكم خذوا مالي , لماذا لا أتمكن من توزيعه بسرعة" .

الجميع استمر بالمرور من حوله كما لو أنه غير موجود , في الواقع , لاحظت أن عدة أشخاص قاموا بتغيير طريقهم ليتجنبوه .

ثم اقترب رجل يرتدي بذلة ويحمل حقيبة جلدية , فتوجه رجل المحطة التلفزيونية نحوه مباشرة و قال , "هل تريد بعض المال ؟" , فأجاب الرجل , "ليس اليوم" , فأنا محبط حقا الآن , فحاول معه مرة أخرى قائلا , "لن تحصل على هذه الفرصة كل يوم , هلا أخذت هذا رجاء ؟" كان يقول هذا وهو يحاول أن يسلم الرجل بعض النقود في يده .

فأجاب الرجل باقتضاب "لا" وتابع سيره .

ما الذي كان يحصل هنا ؟ لماذا لم يقم أي شخص بطلب المال ؟ (عدا الشخص الذي كان بحاجة لتذكرة الحافلة) ,

إذا افترضنا بأن معظم أو كل المارين كان باستطاعتهم قراءة اللافتة , لكن على الرغم من ذلك لم يحاولوا أن يأخذوا المال , لذلك فالتفسير المحتمل لسلوكهم هذا هو أنهم ببساطة لا يهتمون بالمال , و هذا غير وارد على الإطلاق , على اعتبار أننا نكرس حياتنا ونحن نسعى وراء المال .

الآن , إذا اتفقنا على أن الناس استطاعوا أن يقرؤوا اللافتة واتفقنا أيضا على أن المال هام جدا لمعظمنا , فما الذي يمكن أن يكون قد منع هؤلاء الناس عن مساعدة أنفسهم ؟

البيئة كانت تتيح للناس تجربة يتمنى معظمهم أن يمر بها : شخص ما يعطيهم المال بدون شروط .

ولكن على الرغم من ذلك فالجميع مر به مرور الكرام , غافلين عما كان ينتظرهم .

حتما لم يكونوا قادرين على تصور ما كان متاح لهم .

ولكن من الصعب تخيل ذلك لأن اللافتة أشارت بوضوح "مال مجاني , لليوم فقط" .

أما إذا فكرنا بأن معظم الناس لديهم معتقد (مفهوم تم تنشيطه حول كيفية سير العالم) بأن "المال المجاني غير موجود " , عندها لا يصبح من الصعب علينا أن نتخيل ذلك .

إذا كان المال المجاني لا وجود له حقا , فعندها كيف يمكن لشخص ما أن يحقق التوافق لهذا التناقض الواضح , بين الاعتقاد بأن "المال المجاني غير موجود " وبين اللافتة التي تقول أنه موجود ؟

الأمر سهل , ببساطة فكر بأن الرجل الذي يحمل اللافتة مجنون , فما الذي يمكن أن يخطر ببالنا غير ذلك لنفسر هذا السلوك الغريب مادام المال المجاني غير موجود في الواقع ؟

إن العملية المنطقية التي يمكن أن تعوض عن هذا التناقض يمكن أن تعمل بما يشبه السيناريو التالي : "الجميع يعلم أن الحصول على المال من دون شروط نادرا ما يحدث , وخاصة ليس من قبل شخص غريب في أحد أكثر الشوارع ازدحاما في المدينة , وفي الواقع لو كان الرجل يهب المال فعلا , لكان الناس قد تسابقوا عليه , وهو قد يعرض حياته بذلك للخطر , فلا بد من أنه مجنون , لذا من الأفضل أن أسير مبتعدا عنه , فمن يعلم ماذا يمكن أن يفعل؟ " .

لاحظ أن كل عنصر من عناصر عملية التفكير التي وصفتها , منسجم مع الاعتقاد بأن المال المجاني غير موجود ,

1-فعبارة "مال مجاني" في اللافتة لم يتم تلقيها ولا ترجمتها بشكلها الصحيح الحقيقي الذي يعرضه محيطنا .

2-البت بأن الشخص الذي يحمل اللافتة مجنون خلق توقعات بالخطر , أو على الأقل خلق تصورا بأن الحذر مبرر .

3-تغيير المسار عن قصد لتجنب الشخص الذي يحمل اللافتة , هو فعل ينسجم مع التوقع بالخطر .

4-كيف يشعر كل شخص حول النتيجة ؟ هذا من الصعب معرفته بدون معرفة كل شخص على حدة , ولكن التعميم الجيد سيكون بأنهم شعروا بالارتياح لأنهم تجنبوا المواجهة مع شخص مجنون بنجاح .

إن الشعور بالارتياح الذي ينتج عن تجنب المواجهة هو حالة ذهنية .

تذكّر بأن كيفية شعورنا (درجة شحنات الطاقة السلبية أو الإيجابية المتدفقة عبر أجسامنا وعقولنا) هي دائما الحقيقة المطلقة (بنظرنا) .

ولكن المعتقدات التي تُيقظ أي حالة ذهنية لدينا قد لا تكون هي الحقيقة , مقارنة بالاحتمالات الممكنة التي توفرها البيئة .

الارتياح من المواجهة لم تكن النتيجة الوحيدة الممكنة لهذه الحادثة .

تخيل كم كانت ستكون التجربة مختلفة لو كان الناس يؤمنون بأن "المال المجاني موجود" .

إن العملية التي شرحناها أعلاه ستكون نفسها , فيما عدا أنها ستجعل معتقد " المال المجاني موجود " يبدو بديهيا وغير قابل للشك .

وأفضل مثال على ذلك سيكون ذلك الشخص الذي قال "رائع , هل يمكنني الحصول على ربع دولار لأشتري بطاقة للحافلة " .

عندما رأيت هذا قلت في نفسي , لابد أن هذا الشخص الذي يطلب ربع دولار هو متسول , فهو يمكن أن يطلب من أي شخص أن يعطيه ربع دولار .

فالمتسول هو شخص يؤمن بوجود المال المجاني بشكل أكيد , لذلك , كان تفسيره و ترجمته للافتة مطابق لما أريد منها من قبل المحطة التلفزيونية , و كانت توقعاته و سلوكه منسجمين مع اعتقاده بأن المال المجاني موجود .

إذا كيف سيشعر إزاء النتائج ؟

لقد حصل على الربع دولار الذي طلبه , لذا سأفترض أنه شعر بالرضا .

بالطبع , ما لم يعرفه أنه كان بإمكانه أن يحصل على أكثر بكثير من ربع دولار .

و أيضا هناك نتيجة أخرى ممكنة لهذا السيناريو :

لنلقي نظرة على مثال افتراضي لشخص يعتقد بأن "المال المجاني موجود " , ولكنه شخص يتخذ موقف من قبيل " ماذا إذا اقتربت من الحدث"

بتعبير آخر , بعض الناس قد يكونون متحمسين و فضوليين إزاء الإمكانيات بحيث يقررون وبشكل مؤقت أن يعلقوا اعتقادهم بأن "المال المجاني غير موجود " .

هذا التعليق المؤقت يسمح لهم بأن يتصرفوا خارج الحدود المرسومة من قبل المعتقد , من أجل أن يروا ما الذي سيحصل .

لذلك فبدلا من تجاهل الرجل الذي يحمل اللافتة علما أن تجاهله ستكون الرغبة الأولية لشخصنا الافتراضي فإنه سيمشي باتجاهه ويقول "أعطني 10 دولارات ".

الرجل يسحب فورا 10 دولارات من جيبه ويعطيه إياها .

ما الذي سيحصل الآن ؟ كيف سيشعر , وقد جرب شيئا غير متوقع و يتعارض مع معتقده تماما ؟

بالنسبة لأغلب الناس , فإن معتقد "المال المجاني غير موجود " قد تم اكتسابه خلال ظروف أقل ما يقال عنها أنها غير سارة .

وأكثر طريقة شائعة مر بها الناس هو أنه قد تم إخبارهم بأنه لا يمكنهم الحصول على شيء ما لأنه غالي جدا .

كم مرة سمع الطفل العادي عبارة " من تظن نفسك ؟ أنت تعرف أن المال لا ينمو على الأشجار " .

بعبارة أخرى , إنه في الغالب معتقد سلبي الشحنة .

لذلك فتجربة تسليمه المال بيده من دون شروط وبدون أي تعليقات سلبية سيخلق له على الأرجح حالة ذهنية من السعادة الصرفة .

في الواقع , معظم الناس سيكونون سعيدين للغاية لدرجة أنهم سيشعرون أنهم مجبرين على مشاركة هذه السعادة وهذا الاكتشاف الجديد مع كل شخص يعرفونه .

يمكنني أن أتخيله يعود إلى مكتبه أو بيته , وفور مقابلته لشخص يعرفه , فالكلمات الأولى التي ستخرج من فمه ستكون "لن تصدق ما الذي حصل معي اليوم " ,

وعلى الرغم من أنه يريد باستماتة من الأشخاص الذين يقابلهم أن يصدقوا قصته , فقد لا يصدقوه , لماذا ؟

لأن اعتقادهم بأن المال المجاني غير موجود سيجعلهم يفسرون قصته بطريقة أخرى تنفي حقيقتها .

للمضي بهذا المثال أكثر قليلا , تخيل ماذا كان سيحصل للحالة الذهنية لهذا الشخص لو خطر بباله أن بإمكانه أن يطلب مالا أكثر ,

هو يعيش حالة من السعادة الخالصة , ولكن مع ذلك , في اللحظة التي تلمع تلك الفكرة في عقله , أو يقوم شخص ما قريب منه و سمع قصته بطرح فكرة أن بإمكانه طلب مال أكثر بكثير , فإن حالته الذهنية ستتحول فورا إلى حالة سلبية الشحنة من الندم واليأس . لماذا ؟

لأنه أصبح في معتقد سلبي , جعله يشعر بمعنى أن يفوت شيئا ما , أو أن لا يحصل على ما فيه الكفاية .

و نتيجة لذلك , بدلا من أن يكون سعيدا بما حصل عليه , سيصبح في حالة من الرثاء على ما كان يمكن أن يحصل عليه .

❖ المعتقدات في مواجهة الحقيقة

في الأمثلة الثلاثة السابقة (بما فيها المثال الافتراضي) , كل شخص عايش نسخته الفريدة الخاصة به من الحدث .

وإذا سألت أيا منهم , فإنه سيصف ما اختبره أو ما اختبرته من منظوره أو منظورها الخاص , كما لو أن هذا الوصف هو النسخة الحقيقية و الصحيحة لواقع الأمر .

التناقضات بين نسخ الحقيقة الثلاث هذه توحي إلي أن هناك قضية فلسفية أكبر يجب حلها .

إذا كانت المعتقدات تقلص من إدراكنا للمعلومات المولدة من البيئة الحسية , بحيث يصبح ما نراه منسجما مع ما نعتقد به أيا كان , فإذا كيف لنا أن نعرف ما هي الحقيقة ؟

للإجابة على هذا السؤال علينا أن نراعي أربعة بنود :

1- يمكن للبيئة المحيطة أن تعبر عن نفسها بتركيبة لا متناهية من الطرق , فعندما تمزج كل قوى الطبيعة التي تتفاعل مع كل ما أوجده البشر , ثم إذا أضفت إلى ذلك كل القوى المولَدة من كل الطرق الممكنة التي يستطيع البشر من خلالها أن يعبروا عن أنفسهم , فإن النتيجة ستكون عدد هائل من النسخ المحتملة عن الحقيقة ,

و هذا العدد الهائل من نسخ الحقيقة سيصعب إدراكه أو تصوّره من قبل حتى أصحاب العقول الأكثر انفتاحا و تحررا .

2- ما لم نكتسب القدرة على تصوّر كل الطرق الممكنة التي يمكن للبيئة أن تعبر من خلالها عن ذاتها (كما أوضحنا في البند1) , فإن معتقداتنا ستبقى تمثل نسخة محدودة عما هو ممكن

حدوثه من قبل البيئة , وهذا بالتالي يجعل معتقداتنا عبارة عن صورة عن الحقيقة , ولكن ليس بالضرورة أن تكون الصورة الصحيحة للحقيقة .

3-إذا وجدت نفسك مستثنى من البند 2 (أي إذا كنت مقتنعا أن معتقداتك هي الصورة الصحيحة للحقيقة) , فضع في اعتبارك أنه إذا كانت معتقداتنا صحيحة , أي إذا كانت انعكاس دقيق وصحيح و حقيقي للواقع الملموس , فلابد عندها أن تكون توقعاتنا محققة أيضا , وإذا تحققت توقعاتنا دائما سنكون في حالة أبدية من الرضا .

فلماذا إذاً لا نشعر بالسعادة و الفرح و البهجة و السرور الكامل مادامت الحقيقة الملموسة تظهر دوما كما نتوقعها ؟

4- إذا قبلت بالبند الثالث على أنه صحيح , فإن النتيجة المباشرة له صحيحة أيضا , أي إذا لم نكن نحظى بالرضا و السعادة و الفرح فلا بد من أننا نعمل انطلاقا من معتقد أو معتقدات لا تتماشى بشكل جيد مع الظروف البيئية .

بأخذ هذه الاعتبارات الأربعة في حسباننا , يمكنني الآن الإجابة على السؤال , "ما هي الحقيقة ؟"

الجواب , الحقيقة هي أي شيء يؤدي مفعوله و ينجح معنا و يحقق الفائدة لنا , مهما كان هذا الشيء .

إذا كانت المعتقدات تفرض قيودا على ما يمكن أن نتلقاه من معلومات , وإذا كان يمكن للبيئة أن تعبر عن ذاتها بتركيبة لانهائية من الطرق , فهذا معناه أن المعتقدات يمكن أن تكون حقيقة فقط بالنسبة إلى ما نحن بصدد إنجازه في أية لحظة .

و بعبارة أخرى , درجة القرب إلى الحقيقة داخل معتقداتنا يمكن قياسها من حيث مدى فائدتها لنا .

كل فرد منا لديه قوى مولدة داخليا (الفضول , الحاجة , الإرادة , الرغبة , الأهداف , الإلهام) والتي تجبرنا وتحفزنا على التفاعل مع البيئة الحسية .

ومجموعة الخطوات المعينة التي نتخذها لنحقق الغرض من فضولنا , حاجتنا , إرادتنا , رغبتنا , أهدافنا , أو إلهامنا , هي في الواقع الوظيفة أو الأداء لما نؤمن به على أنه هو الحقيقة في كل الظروف أو الحالات .

و تلك الحقيقة مهما كانت , ستحدد لنا ما يلي :

1- ستحدد ما هي الاحتمالات التي سنتلقاها بالنسبة لكل ما هو متاح من البيئة .

2- ستحدد لنا كيف نفسر ما نتلقاه.

3-ستحدد القرارات التي سنتخذها.

4-ستحدد توقعاتنا للنتيجة .

5-ستحدد الأفعال التي نقوم بها , و

6-ستحدد كيف سنشعر إزاء نتائجنا .

في أي لحظة , إذا وجدنا أنفسنا في حالة من الرضا , السعادة أو الارتياح حيال ما ننوي إنجازه , يمكننا القول أن الحقيقة الخاصة بنا (التي معناها كل المعتقدات التي نعمل انطلاقا منها) هي صحيحة أو مفيدة أو نافعة لأنه كما أشرت أعلاه فالعمل الذي كنا نحاول تحقيقه اعتمادا على معتقداتنا قد نجح .

فما تلقيناه من معلومات عند ذلك لم يكن مناسبا لهدفنا فحسب , بل كان منسجما أيضا مع ما كان متاحا فعلا من قبل البيئة .

إن تفسيرنا للمعلومات التي تلقيناها قد أدى إلى قرار , وتوقع , و فعل والتي كانت جميعها في انسجام مع حالة و ظروف بيئتنا .

لم يكن هناك أي مقاومة أو قوى مضادة من قبل البيئة (أو في عقلنا الخاص) يمكن لها أن تقلل أو تصغّر من النتيجة التي كنا نحاول تحقيقها و الحصول عليها .

ونتيجة لذلك , نجد أنفسنا في حالة من الرضا , والسعادة , و الراحة .

من ناحية أخرى , إذا وجدنا أنفسنا في حالة من عدم الرضا , وخيبة الأمل , و الإحباط , الضياع , اليأس , الندم , أو فقدان الأمل , فيمكننا القول أنه بالنسبة إلى حالة و ظروف البيئة , فالمعتقدات التي نعمل انطلاقا منها لا تعمل بشكل جيد أو حتى لا تعمل على الإطلاق , ولذلك السبب فهي ليست مفيدة أو نافعة (أي ليست هي الحقيقة) .

وبكل بساطة , فالحقيقة هي أي شيء ينجح معنا أثناء محاولتنا إنجاز شيء ما في لحظة ما .

نهاية الفصل 9

الفصل العاشر

تأثير المعتقدات على التداول

إذا كانت البيئة الخارجية تستطيع أن تعبر عن ذاتها بتركيبة لانهائية من الطرق , فهذا معناه أنه لا يوجد حدود فعلية لأعداد و أنواع المعتقدات المتوفرة والتي يمكننا اكتسابها عن طبيعة وجودنا .

هذه طريقة مفصلة للقول أن هناك الكثير حولنا لتعلمه , ولكن إذا قمنا بمراقبة طبيعة البشر بشكل عام , سأقول حتما أننا لا نعيش حياتنا وفق العبارة السابقة أي أننا لا نعيش حياتنا محاولين أن نتعلم الكثير .

إذا كان صحيحا أنه من الممكن لنا أن نؤمن ونعتقد بأي شيء فلماذا نتجادل ونتقاتل مع بعضنا البعض دائما ؟

أي لماذا لا يكون من الممكن لنا جميعا أن نعيش حياتنا بطريقة تعكس ما تعلمناه جميعنا من معتقدات ؟ فلابد أن يكون هناك سبب ما وراء محاولتنا العنيده لإقناع الآخرين بصحة معتقداتنا و إنكارنا لصحة معتقداتهم .

اعلم أن كل الصراعات من أصغرها إلى أكبرها ومن أقلها إلى أكثرها أهمية , سواء كانت بين الأفراد أو الثقافات أو المجتمعات أو الأمم هي دائما صراعات ناتجة عن خلاف في المعتقدات .

ما هي الخصائص الموجودة في معتقداتنا والتي تجعلنا غير متسامحين مع الفروق بين معتقداتنا ومعتقدات غيرنا ؟

في بعض الحالات نكون متعصبين لدرجة أننا نكون مستعدين لقتل الآخرين بهدف إيصال وجهة نظرنا .

نظريتي الخاصة هي أن المعتقدات ليست عبارة عن بنى طاقة فحسب , بل هي أيضا طاقة واعية على ما يبدو , على الأقل طاقة لها درجة من الوعي .

وإلا كيف نفسر قدرتنا على التعرف على ما يوجد في الداخل من خلال الخارج ؟

وكيف لنا أن نعرف أن توقعاتنا تتحقق ؟ وكيف لنا أن نعرف أنها لا تتحقق ؟ وكيف لنا أن نعرف أننا نواجه معلومات أو ظروف متعارضة مع معتقداتنا ؟

التفسير الوحيد الذي لدي هو أن كل معتقد بذاته لابد أن يكون له نوع ما من الوعي أو الوعي الذاتي , والذي يجعله يعمل بالطريقة التي يعمل بها .

فكرة أن الطاقة لديها درجة من الوعي , قد تكون صعبة القبول للعديد منكم , ولكن هناك العديد من الملاحظات التي يمكننا أن نبديها بشأن طبيعتنا الفردية والجماعية والتي تدعم هذه الفكرة .

أولا , كل شخص يريد أن يتم تصديقه (الاقتناع بفكرته وباعتقاده) مهما كان اعتقاده هذا , فتجربة أن يتم الاقتناع باعتقادك تعطي شعورا جميلا , وأظن أن هذا الشعور الإيجابي هو شعور عام أي ينطبق على جميع الناس .

وبالعكس , فلا أحد يحب أن لا يتم تصديقه , فهذا لا يعطي شعورا جيدا .

فإذا قلت لك "أنا لا أصدقك" , فالشعور السلبي الذي سيمر عبر جسدك و عقلك سيكون شعورا عاما بين جميع الناس أيضا .

وعلى نفس المنوال , فلا أحد منا يحب أن يتم تحدي معتقداته , فالتحدي يعطينا شعورا بأنه تتم مهاجمتنا .

الجميع وبغض النظر عن المعتقد , يستجيبون بنفس الطريقة : فالاستجابة المعتادة هي أن نجادل و ندافع عن أنفسنا (عن معتقداتنا) , و بحسب الحالة , نرد الهجوم .

عندما نعبر عن أنفسنا فنحن نحب أن يتم الاستماع لنا , وإذا شعرنا أن جمهورنا لا يبدي انتباها , فكيف سنشعر ؟ سنشعر بشعور سيء ! ومرة أخرى أظن أن ردة الفعل هذه مشتركة بين جميع الناس .

و بالعكس , لماذا يكون من الصعب جدا علينا أن نكون مستمعين جيدين ؟ لأنه لكي نكون كذلك , فيجب علينا أن نستمع فعليا , بدون أن نفكر كيف سنقوم بالتعبير عن رأينا في اللحظة التي نستطيع فيها أن نقاطع الشخص الذي يتكلم , سواء قاطعناه بأدب أو بوقاحة .

فما هي القوة القصرية الكامنة وراء عدم قدرتنا على الاستماع بدون أن نستطيع الانتظار لأن نقاطع المتكلم ؟

ألا نحب أن نكون مع الأشخاص الذين لديهم نفس معتقداتنا , لأن ذلك يشعرنا بالراحة والأمان ؟

ألا نقوم بتجنب الأشخاص ذوي المعتقدات المختلفة والمتضاربة مع معتقداتنا , لأن ذلك يشعرنا بعدم الراحة بل و بالتهديد حتى ؟

خلاصة القول هي أنه , لحظة اكتسابنا لمعتقد ما فإن هذا المعتقد يتخذ حياة خاصة به , مما يجعلنا نتعرف وننجذب لأشباهه , ونبتعد عن أي شيء معاكس أو مناقض له .

بالنظر إلى العدد الهائل من المعتقدات المتباينة الموجودة فإنه , إذا كانت مشاعر كالانجذاب أو الارتياح لمعتقد ما ومشاعر كالرفض والتهديد من معتقد ما هي مشاعر عامة وموجودة لدى جميع الناس , فهذا معناه , أنه لابد أن يكون كل معتقد واعٍ لوجوده بطريقة أو بأخرى , و أنه لابد للمعتقدات من أن تتصرف بطرق مميزة و مألوفة لنا جميعا .

❖ الصفات الأساسية للمعتقد

هناك ثلاث صفات أساسية عليك أن تفهمها حتى تتمكن من تثبيت الحقائق الخمسة الأساسية للتداول على مستوى وظيفي في بيئتك العقلية بنجاح :

1- يبدو أن المعتقدات تتخذ حياة خاصة بها , ولذلك فهي تقاوم أية قوة تعمل على تغيير شكلها الحالي .
2- كل المعتقدات النشطة أو الفعالة تتطلب التعبير عنها .
3- المعتقدات تستمر بالعمل بغض النظر عما إذا كنا مدركين أو غير مدركين لوجودها في بيئتنا العقلية .

- المعتقدات تقاوم أية قوة تعمل على تغيير شكلها الحالي :

قد لا نفهم الديناميكيا الكامنة وراء الكيفية التي تحافظ فيها المعتقدات على سلامة هيكلها , ولكن يمكننا ملاحظة أنها تحافظ عليها , حتى في مواجهة ضغط أو قوة هائلة .

في تاريخ البشرية , هناك العديد من الأمثلة على أناس كان إيمانهم أو اعتقادهم بمسألة أو قضية ما قويا للغاية لدرجة أنهم تحملوا المذلة , والتعذيب , والموت , لكي لا يعبروا عن ذواتهم بطريقة تناقض معتقداتهم .

هذا بالتأكيد برهان يدل إلى أي درجة يمكن للمعتقدات أن تكون قوية , و إلى أي درجة يمكن أن تقاوم أي محاولة لتغييرها أو مناقضتها بأدنى وسيلة .

تبدو المعتقدات بأنها مزيج من عدة أنواع من الطاقة أو مزيج من عدة أنواع من القوى , والتي بطبيعتها تقاوم أي قوى أخرى تحاول تشكيلها بغير شكلها الحالي .

هل هذا يعني أنه لا يمكن تغيير هذه المعتقدات ؟

بالتأكيد لا يعني ذلك !! و إنما هذا يعني أنه علينا فقط أن نفهم كيف نتعامل معها .

فالمعتقدات يمكن تغييرها , ولكن ليس بالطريقة التي يعتقد ها معظم الناس .

فأنا أؤمن بأنه فور تشكل المعتقد , فلا يمكن تدميره .

بعبارة أخرى , لا يمكننا فعل شيء من شأنه أن يمحي معتقد أو أكثر من الوجود , أو يجعله يتبخر و كأنه لم يكن موجودا على الإطلاق .

وهذا الافتراض مبني على أحد قوانين الفيزياء الأساسية , فبحسب ألبرت أينشتاين و آخرون في المجتمع العلمي , فالطاقة لا تفنى و لا تخلق من العدم , بل يمكن فقط تحويلها .

وإذا كانت المعتقدات عبارة عن طاقة بنى من الطاقة الواعية والمدركة لوجودها فإن مبدأ الفيزياء السابق نفسه ينطبق على المعتقدات , بمعنى ,

أنه إذا حاولنا القضاء على المعتقدات فإننا لن ننجح.

إذا علمت أن شيئا أو شخصا ما يحاول تدميرك, فكيف ستكون ردة فعلك ؟ ستدافع عن نفسك , وتقاوم , ومن الممكن حتى أن تصبح أقوى مما كنت عليه قبل أن تعلم بالتهديد .

كل معتقد لوحده هو عنصر مما نعتبره هويتنا , لذلك أليس من المنطقي أن نتوقع أنه في حال تم تهديد أي معتقد فإنه سيستجيب هو و باقي الأعضاء الأخرى بشكل جماعي و بطريقة متناغمة ؟

و نفس المبدأ ينطبق لو قمنا بتجاهل معتقد يزعجنا وحاولنا اعتباره غير موجود .

إذا استيقظت يوما ما و قام كل الأشخاص الذين تعرفهم بتجاهلك , وتصرفوا كما لو أنك غير موجود , فكيف ستكون ردة فعلك ؟ غالبا لن يمضي وقت طويل قبل أن تمسك بشخص منهم وتقف مقابل وجهه مباشرة و تحاول إجباره على أن يتعرف عليك .

ومرة أخرى , إذا تم تجاهل معتقد ما عن قصد , فإنه سيتصرف بنفس الأسلوب , سيجد طريقة قصريه للظهور في سلوكنا أو في عملية تفكيرنا الشعورية .

الطريقة الأسهل و الأكثر فعالية للتعامل مع معتقداتنا هي أن نعطلها بلطف ونجعلها خامدة و ذلك بتفريغها من الطاقة .

أنا أسمي هذه العملية بالإخماد . وبعد هذا الإخماد فالهيكل الأصلي للمعتقد يبقى سليما , لذلك من الناحية التقنية فهذا الهيكل لم يتغير .

الفرق أن المعتقد لم يعد يحتوي أي طاقة , وبدون الطاقة لا يعود لديه القدرة على التصرف كقوة تؤثر على سلوكنا أو على كيفية رؤيتنا للمعلومات .

وهذا توضيح شخصي :

عندما كنت طفلا صغيرا , علموني أن أعتقد بوجود كل من بابا نويل و جنية الأسنان .

في نظامي العقلي كلاهما مثالان ممتازان على المعتقدات الخامدة والمعطلة الآن , ولكن على الرغم من أنها خامدة فإنها مازالت موجودة في نظامي العقلي , و لكن الفرق فقط أنها موجودة الآن كمفاهيم خالية من الطاقة .

إذا كنت تذكر في المقطع السابق , كنت قد عرفت المعتقدات على أنها مزيج من التجارب الحسية والكلمات والتي تشكل معا مفهوم مشحون بالطاقة .

من الممكن تفريغ المفهوم من الطاقة , ولكن المفهوم نفسه يبقى سليما و بشكله الأصلي .

ولكن بدون الطاقة لا يعود لديه القدرة على العمل كقوة تؤثر على كيفية إدراكي للمعلومات أو على سلوكي .

لذا , وبينما أنا جالس هنا أقوم بالطباعة على حاسبي , إذا أتى شخص ما وقال لي بأن بابا نويل على الباب , برأيك كيف سأقوم بتفسير وترجمة هذه المعلومة ؟

سأتعامل معها على أنها غير حقيقية أو أنها مزحة بالطبع .

ولكن , لو كان عمري خمس سنوات , و أخبرتني والدتي أن بابا نويل على الباب الأمامي , فكلماتها كانت ستنقلني فورا إلى جو مليء بالطاقة إيجابية الشحنة , التي ستجبرني على القفز عاليا و الركض نحو الباب الأمامي بأقصى سرعة لدي , و لن يستطيع شيء إيقافي , و كنت سأتغلب على أية عقبة في طريقي .

في مرحلة ما , قام والداي بإخباري بأن بابا نويل غير موجود . بالطبع فإن ردة فعلي الأولية كانت عدم التصديق , لم أصدقهما , ولم أرد أن أصدقهما أيضا , ولكن في النهاية أقنعاني بذلك

ولكن عملية إقناعي تلك , لم تدمر إيماني واعتقادي بوجود بابا نويل ولم تلغي هذا الاعتقاد من الوجود , هي فقط أزالت كل الطاقة من هذا المعتقد , ليتحول هذا المعتقد إلى مفهوم خامل معطل عن الكيفية التي يسير بها العالم .

أنا لست متأكدا أين ذهبت كل تلك الطاقة , ولكنني أعلم أن بعضا منها قد تحول إلى معتقد آخر , هو أن بابا نويل غير موجود .

الآن لدي فكرتين متناقضتين حول طبيعة العالم وهما موجودتان في نظامي العقلي : الأولى هي أن بابا نويل موجود , والثانية هي أن بابا نويل غير موجود .

والفرق بينهما هو في كمية الطاقة التي يحتويها كل منهما .

فالأولى لا تحتوي على طاقة فعليا , أما الثانية فتحتوي على طاقة .

لذلك فمن منظور وظيفي ليس هناك تناقض أو صراع .

أنا أؤمن بأنه , إذا كان من الممكن جعل أحد المعتقدات خامدا , فإنه من الممكن أيضا جعل أي معتقد آخر خامدا , و ذلك على الرغم من أن كل المعتقدات تقاوم أي قوة تريد تغيير شكلها الحالي .

فالسر لتغيير معتقداتنا بشكل ناجح هو , في الفهم أولا ثم في الإيمان ثانيا , بأننا لا نغير معتقداتنا فعليا , و إنما ببساطة نقوم بتحويل الطاقة من مفهوم إلى مفهوم جديد نجده مفيدا أكثر في مساعدتنا لتحقيق رغباتنا أو إنجاز أهدافنا .

- جميع المعتقدات النشطة تتطلب التعبير

تندرج المعتقدات ضمن فئتين أساسيتين : نشطة و خاملة .

الفرق بين الاثنين بسيط , فالمعتقدات النشطة مشحونة بالطاقة , فهي تحوي طاقة كافية للتأثير على رؤيتنا للمعلومات و على سلوكنا .

أما المعتقد الخامل فهو عكس ذلك تماما , فهو و لعدد من الأسباب لم يعد يحوي أي طاقة , أو فيه كمية قليلة جدا من الطاقة بحيث لم يعد قادرا على التأثير على كيفية رؤيتنا للمعلومات أو على كيفية تعبيرنا عن أنفسنا .

وعندما أقول أن كل المعتقدات النشطة تتطلب التعبير عنها , فأنا لا أقصد بذلك أن كل المعتقدات في عقلنا تتطلب التعبير عن ذاتها في نفس الوقت , (أي لابد من حصول شيء يحرضها أو يوقظها لتعبر عن نفسها).

على سبيل المثال , إذا طلبت منك أن تفكر ما هو الخطأ في هذا العالم اليوم , فإن كلمة "الخطأ" ستبعث في عقلك أفكارا حول طبيعة العالم , بحيث تعكس هذه الأفكار ما تعتقده أنت مزعج أو مضطرب .

بالطبع إلا إذا كنت لا تجد أي شيء مزعج في حالة العالم.

ما أقصده هو أنه , إذا كان هناك شيء تعتقد أنه خاطئ , فليس من الضرورة أن تكون قد فكرت به قبل أن أطرح عليك هذا السؤال , ولكن في اللحظة التي سألتك فيها , فإن معتقداتك بهذه القضايا انتقلت فورا إلى مقدمة عملية التفكير الإرادية الخاصة بك .

في الواقع, فإن معتقداتك هذه أصبحت الآن تتطلب أن يتم الاستماع لها .

وأنا أقول أن المعتقدات "تتطلب" أن يتم التعبير عنها والاستماع لها لأنه , بمجرد أن يتسبب شيء ما بتحريك معتقداتنا , فيصبح و كأنه لا يمكننا إيقاف تدفق الطاقة التي تم تحريرها .

وهذه النقطة تصح بشكل خاص في المسائل الحساسة عاطفيا أو في المعتقدات التي نكون انفعاليين بشأنها.

قد تسألني , "لماذا قد أرغب بكبح التعبير عن معتقداتي ؟" , يمكن أن يكون هناك العديد من الأسباب لذلك ,

فكر في السيناريو التالي , بحيث يكون هناك شخص يتحدث عن موضوع أنت تخالفه الرأي فيه تماما , أو تجده سخيفا للغاية , فعندها هل ستعبر عن حقيقتك أم ستكبح نفسك ؟

هذا يتوقف على المعتقدات التي لديك عما هو لائق في هذه الحالة .

فإذا كانت معتقداتك تملي عليك أن التحدث عن ذلك سيكون تصرف غير لائق , وكانت هذه المعتقدات تحتوي طاقة أكثر من المعتقدات الموجودة أيضا لديك و التي تتعارض مع ما يطرحه هذا الشخص , فأنت غالبا ستمسك نفسك ولن تجادله بصراحة .

قد تنظر إلى هذا الشخص (لنسميه الرئيس) وتومئ برأسك بالموافقة , ولكن

هل عقلك موافق ؟

وبالخوض أكثر في هذه النقطة , هل عقلك صامت ؟ قطعا لا !

فموقفك من هذه القضية المطروحة يتعارض بقوة مع كل نقطة يطرحها الرئيس .

بعبارة أخرى , فمعتقداتك ما تزال تتطلب التعبير عنها , ولكن لا يتم التعبير عنها خارجيا (في البيئة) لأن هناك معتقدات أخرى تتصرف كقوة معاكسة لذلك (وهي المعتقدات التي تقول أنه من غير اللائق أن تجادله) .

ولكنها قريبا ما ستجد طريقة للخروج , أليس كذلك ؟ ففي اللحظة التي ستصبح فيها خارج هذا الموقف , فإنك غالبا ستجد طريقة "لتفرغ" , أو حتى "لتتقيأ" رأيك حول هذا النقاش .

و أنت غالبا ستقوم بوصف ما كان عليك تحمله لأي شخص سوف يستمع لك ويتعاطف معك .

هذا مثال على حاجة معتقداتنا لأن يتم التعبير عنها عندما تكون في حالة تعارض مع البيئة الخارجية .

ولكن ماذا يحصل عندما يكون معتقد أو أكثر من معتقداتنا في حالة تعارض مع نوايانا , أهدافنا , أحلامنا , إرادتنا , أو رغباتنا (بدلا من أن يكون في حالة تعارض مع البيئة الخارجية) ؟

إن الآثار المترتبة عن هذا التعارض يمكن أن يكون لها تأثير عميق على تداولنا .

كما تعلمنا سابقا , فالمعتقدات تخلق فروقات في الكيفية التي تعبر بها البيئة الخارجية عن ذاتها (بالنسبة لنا) , والفروقات بالتعريف تعني حدود ,

و من ناحية أخرى , فالوعي البشري يبدو بأنه "أقوى من" مجموع كل شيء تعلمنا أن نؤمن ونعتقد به ,

وهذه النوعية من الوعي البشري "الأقوى من .." تعطينا القدرة على التفكير في أي اتجاه نختاره , سواء داخل أو خارج الحدود المرسومة من قبل معتقداتنا .

فالتفكير خارج هذه الحدود يشار إليه عموما بالتفكير الإبداعي .

فعندما نختار عن قصد أن نشكك في معتقد ما (نشكك فيما نعرفه) , ونرغب بصدق في الحصول على جواب , فنحن بذلك نجعل من عقولنا قابلة لاستقبال "فكرة لامعة" أو "إلهام" أو "حل" للقضية المطروحة .

فالإبداع بالتعريف , هو إخراج شيء ما (لم نكن لنخرجه بشكل تلقائي) , وهو تلقي أفكار أو آراء من خارج كل ما هو موجود سابقا في عقلنا المنطقي كمعتقد أو ذاكرة .

بحسب علمي , فليس هناك إجماع بين الفنانين والمخترعين , أو بين المجتمعات الدينية والعلمية , على المكان الدقيق الذي تأتي منه المعلومات الإبداعية المولَّدة .

ولكن , ما أعرفه هو أن الإبداع ليس له حدود ولا نهايات .

فلو كان هناك أي حدود للطرق التي نستطيع أن نفكر فيها , فالأكيد أننا لم نصل لهذه الحدود بعد .

فكر في السرعة المذهلة التي تطورت فيها التكنولوجيا في السنوات 50 الأخيرة فقط , فكل اختراع أو تقدم تم عبر التطور البشري قد ولِد في عقول الأشخاص الذين كانوا قادرين على التفكير خارج الحدود التي أمليت عليهم من قبل معتقداتهم .

ولو كان لدينا جميعا القدرة الكامنة على التفكير بإبداع (و أنا أؤمن بأننا نمتلك هذه القدرة) , فهذا يعني أن هناك احتمال وارد لأن يختبر كل منا ما أسميه "التجربة الإبداعية" .

فأنا أعرّف التجربة الإبداعية بأنها تجربة أي شيء جديد أو خارج الحدود المفروضة علينا من قبل معتقداتنا .

فمن الممكن أن تكون هذه التجربة رؤية جديدة - شيء لم نره قبلا - ولكنه لطالما كان موجودا في السابق من منظور البيئة .

أو يمكننا أن نختبر صوت جديد أو رائحة أو طعم أو ملمس .

و التجارب الإبداعية مثلها مثل الأفكار الإبداعية أو الإلهام أو الحدس أو الأفكار اللامعة , قد تحدث كمفاجئة , و قد تكون نتيجة لتفكيرنا المقصود الإرادي في اتجاه ما .

ولكن في كلتا الحالتين عندما نختبرهم فإننا قد نواجه معضلة نفسية كبيرة , فالأحداث الإبداعية سواء كانت على شكل أفكار أو تجارب يمكن أن تجعلنا ننجذب أو نرغب في شيء هو في تعارض مباشر مع معتقد أو أكثر من معتقداتنا .

ولتوضيح هذه النقطة , لنعد إلى مثال الطفل والكلب . تذكروا أن الطفل قد عايش عدة تجارب مؤلمة مع الكلاب , فتجربته الأولى كانت حقيقية وصحيحة بمنظور البيئة (تجربته الأولى حين تمت مهاجمته من قبل الكلب) ,

أما بقية التجارب فكانت نتيجة لطريقة معالجة المعلومات في عقله (بناء على عملية الربط و آليات تجنيب الألم) , أي لم تكن صحيحة بالضرورة .

و كانت النتيجة النهائية هي أنه شعر بالخوف في كل مرة واجه فيها كلبا .

دعونا نفترض أن الطفل كان صغيرا جدا عندما عاش تجربته السلبية الأولى , و عندما بدأ يكبر و أخذ يربط كلمات ومفاهيم معينة مع ذاكرته , بدأ يُشكل معتقدا عن طبيعة الكلاب , ومن المنطقي أن نفترض أنه سيتبنى معتقدا من قبيل "كل الكلاب خطيرة" .

وباستخدام كلمة "كل" سيكون معتقد الطفل هذا مبني بطريقة تضمن أنه سيتجنب كل الكلاب , فلن يكون لديه أي سبب ليشكك في معتقده , لأن كل تجربة عايشها قد أكدت و دعمت صلاحية اعتقاده هذا .

ولكن , هذا الطفل (وكل شخص آخر على هذه الكوكب) عرضة لتجربة إبداعية ما .

في الأحوال العادية , سيقوم الطفل بكل ما يمكنه ليضمن عدم مواجهته لأي كلب , ولكن ماذا لو حدث شيء غير متوقع وغير مقصود ؟

لنفترض أن الطفل كان يمشي مع والديه , فهو بحكم ذلك يشعر بالأمان و الحماية ,

الآن , لنفترض أنه و والداه قد وصلا إلى ملتقى شارعين بحيث لم يكونوا قادرين على رؤية ماذا يوجد على الطرف الآخر , فإذا بهم يشاهدون مجموعة من الأطفال بنفس عمر الصبي تقريبا يلعبون مع بعض الكلاب , بل أكثر من ذلك , كان من الواضح أن الأطفال مستمتعين جدا بوقتهم .

هذه تجربة إبداعية أو خلاقة .

الآن الصبي يواجه معلومة غير قابلة للجدل وهي أن ما يؤمن به حول طبيعة الكلاب ليس صحيحا , فما الذي سيحصل الآن ؟

أولا , هذه التجربة لم تكن متماشية مع توجه الطفل الواعي الإرادي المقصود , فهو لم يقرر طوعا أن يعرض نفسه لمعلومة تتعارض ما يؤمن به على أنه حقيقة .

يمكننا أن نطلق على هذه التجربة اسم تجربة إبداعية غير مقصودة , لأن البيئة الخارجية أجبرته على مواجهة احتمالات أخرى لم يعتقد بوجودها .

ثانيا , إن تجربة رؤية أطفال آخرين يلعبون مع الكلاب و لا يتعرضون للأذى سوف تضع عقله في حالة من الارتباك .

بعد أن يزول هذا الارتباك , أي عندما يبدأ بالقبول بإمكانية أن الكلاب ليست كلها خطيرة , فهناك عدة سيناريوهات من المحتمل أن تحصل .

رؤية أطفال آخرين مقاربين لعمره يحظون بهذا الوقت الرائع أثناء اللعب مع الكلاب قد تجعل الصبي يقرر بأنه يرغب بأن يكون مثل باقي الأطفال و أن يلعب مع الكلاب أيضا .

فإذا حصل ذلك , فهذه المقابلة الإبداعية الغير مقصودة جعلته منجذبا لأن يعبر عن نفسه بطريقة كان يعتقد سابقا بأنها غير ممكنة (التفاعل مع الكلاب) .

في الواقع , فالفكرة كانت مستحيلة سابقا إلى درجة أنها لم تكن لتخطر على باله قط .

أما الآن , فالفكرة لم تخطر على باله فحسب , بل رغب بها أيضا , فهل سيكون قادرا على أن يعبر عن نفسه بطريقة منسجمة مع رغبته هذه ؟

الإجابة عن هذا السؤال هي مسألة تتعلق بديناميكية الطاقة .

فهناك قوتان داخل الطفل وهما في اتجاهين معاكسين لبعضهما البعض , وتتنافسان للتعبير :

الأولى هي اعتقاده بأن "كل الكلاب خطيرة" , والثانية هي رغبته في اللعب و بأن يكون مثل باقي الأطفال ,

أما ما هو الشيء الذي سيقوم به عند مواجهته التالية مع كلب ما , فسوف يتحدد بحسب أي من القوتين السابقتين تملك طاقة أكثر : اعتقاده أم رغبته .

نظرا لكثافة الطاقة في اعتقاده بأن "كل الكلاب خطيرة " , فيمكننا أن نفترض منطقيا بأن اعتقاده سيحتوي على كمية أكبر بكثير من الطاقة التي تحتويها رغبته باللعب .

و إذا كان الأمر كذلك , فهو سيجد أن مواجهته التالية مع الكلب محبطة للغاية , فعلى الرغم من أنه قد يرغب بلمس الكلب أو التربيت عليه , إلا أنه سيجد نفسه غير قادر على التفاعل معه بأية طريقة .

فكلمة "كل" الموجودة في معتقده ستعمل كقوة تشله , وتمنعه من تحقيق رغبته .

قد يكون الطفل على دراية جيدة بأن الكلب الذي يريد التربيت عليه ليس خطيرا ولن يؤذيه , ولكنه لن يكون قادرا على أن يربت عليه إلى أن تميل كفة ميزان الطاقة لصالح رغبته .

إذا أراد الطفل بصدق أن يتفاعل مع الكلاب , فيجب عليه أن يتغلب على خوفه , وهذا يعني أنه يجب عليه أن يقوم بإخماد معتقده بأن كل الكلاب خطيرة , لكي يتمكن بنجاح من تثبيت معتقد جديد حول الكلاب , معتقد يكون أكثر انسجاما مع رغبته السابقة باللعب .

نحن نعلم أنه يمكن للكلاب أن تعبر عن نفسها بعدد كبير من الطرق , فقد تكون محبة و لطيفة وقد تكون لئيمة و شريرة , ولكن , عدد قليل جدا من الكلاب كنسبة مئوية يمكن أن يكون شريرا و سيء الطباع .

فعندها سيكون المعتقد الجيد الذي سيتبناه الصبي هو من قبيل "معظم الكلاب ودودة , ولكن بعضها قد يكون لئيما وشريرا " .

هذا المعتقد سيسمح له بأن يتعلم أن يميز بين صفات و أنماط السلوك التي ستخبره أيا من الكلاب يمكنه اللعب معها و أيها يجب تجنبه .

ولكن , القضية الأهم هي , كيف يمكن للصبي أن يخمد كلمة "كل" في معتقد "كل الكلاب خطيرة" لكي يتمكن من التغلب على خوفه ؟

تذكر أن كل المعتقدات بطبيعتها تقاوم أي قوة قد تغير من شكلها الحالي , ولكن كما أشرت أعلاه فالطريقة المناسبة ليست هي محاولة تغيير المعتقد , بل الأحرى سحب الطاقة منه وجر تلك الطاقة إلى معتقد آخر مناسب أكثر لهدفنا .

لإخماد المفهوم الذي تمثله كلمة "كل" , يجب على الصبي أن يخلق تجربة إيجابية الشحنة مع الكلب .

في مرحلة معينة , سيكون عليه أن يتخطى خوفه ويلمس أحد الكلاب , و القيام بذلك يتطلب جهدا كبيرا يقع على عاتق الصبي كما يتطلب أيضا فترة لا بأس بها من الزمن .

في بداية هذه العملية العقلية التي نتحدث عنها , فالانطباع الجديد الإيجابي لهذا الصبي عن الكلاب يكون قويا بما يكفي فقط ليتواجد هذا الصبي في حضور أحد الكلاب وعلى بعد مسافة منه , دون أن يهرب .

ولكن مع كل مواجهة جديدة مع الكلب حتى لو كانت على بعد مسافة منه , (هذه المواجهة التي لا تسبب نتيجة سلبية) , فإنها سوف تسحب المزيد و المزيد من الطاقة السلبية من معتقد "كل الكلاب خطيرة" .

و في نهاية الأمر , فكل تجربة إيجابية جديدة مع الكلب ستجعله يغلق الفجوة أكثر بينه وبين الكلاب , وهكذا شيئا فشيئا , حتى يصل إلى المرحلة التي يستطيع فيها فعليا أن يلمس أحد الكلاب .

من منظور ديناميكيا الطاقة , سيكون قادرا على أن يلمس كلبا عندما تصبح رغبته لفعل ذلك أكبر بدرجة واحدة على الأقل _من حيث الشدة _من اعتقاده أن كل الكلاب خطيرة .

واللحظة التي يلمس فيها كلبا فعليا سيكون لها التأثير في سحب أغلب الطاقة السلبية المتبقية في مفهوم "كل" , لتنتقل هذه الطاقة إلى معتقد جديد يعكس تجربته الجديدة .

على الرغم من أن الأمر قد لا يكون شائعا جدا , إلا أنه هناك بعض الناس , و لأسباب كثيرة , يكون لديهم دافع داخلي ليضعوا أنفسهم عن قصد في العملية التي شرحتها أعلاه .

ولكنهم قد لا يكونون على علم بالديناميكيا التي يتم فيها ذلك .

الأشخاص الذي يعيشون حياتهم وهم يعانون من خوف بهذا الحجم وناجم عن طفولتهم يقومون بالعملية السابقة بشكل غير مقصود عبر عدة سنوات , دون أن يعرفوا على وجه اليقين كيف قاموا بذلك (ما لم يبحثوا ويحصلوا على مساعدة مختصة احترافية) ,

وبعد وقت طويل عندما يصبحون كبارا , إذا تم سؤالهم أو إذا حدث و واجهوا حالة تذكرهم بماضيهم (على سبيل المثال الطفل الذي يخاف من الكلاب) فإنهم عادة سيصفون العملية التي مروا بها وصفا من قبيل "أنا أتذكر عندما كنت أخاف من الكلاب , ولكنني تجاوزت هذا الأمر" .

النتيجة النهائية للسيناريو الأول أن الصبي عمل متجاوزا خوفه و قام بإخماد معتقده المحدود عن طبيعة الكلاب , و هذا سمح له أن يعبر عن نفسه بطريقة وجد فيها المتعة ولكنه لم يكن ليحقق ذلك لو لم يقم بما قام به .

السيناريو الثاني الذي يمكن أن ينتج عن التجربة الإبداعية غير المقصودة للطفل مع الكلاب , هو أن الطفل لا ينجذب لكي يلعب مع كلب ما .

بعبارة أخرى , فهو لا يهتم على الإطلاق بأن يكون مثل الأطفال الآخرين أو أن يتفاعل مع الكلاب .

في هذه الحالة , فاعتقاده بأن كل الكلاب خطيرة , و إدراكه الجديد بأن الكلاب ليست جميعها خطيرة , سيوجدان داخل عقله كمفهومان متضاربان .

هذا مثال على ما أسميه التناقض النشط , أي عندما يكون هناك معتقدان نشطان و في صراع مباشر مع بعضهما البعض , وكلاهما يتطلبان التعبير عنهما .

في هذا المثال , فالمعتقد الأول موجود على مستوى جوهري في عقل الطفل , ويحتوي على كمية كبيرة من الطاقة سلبية الشحنة .

أما المعتقد الثاني فهو موجود على مستوى سطحي أكثر , ويحتوي على كمية قليلة جدا من الطاقة إيجابية الشحنة .

إن ديناميكية هذا الوضع مثيرة للاهتمام , ومهمة للغاية .

لقد شرحنا أن المعتقدات تسيطر على طريقة تصورنا للمعلومات .

في ظل الظروف العادية , فإن الطفل سيكون بحالة من العمى الإدراكي عن إمكانية التفاعل مع الكلاب , لكن تجربة رؤية أطفال آخرين يلعبون مع الكلاب خلقت مفهوم إيجابي الشحنة في عقله , مفهوم مفاده أن الكلاب ليست جميعها خطيرة , فبعضها قد يكون ودودا .

و مع ذلك فالطفل لم يقم بشيء لإخماد "كل" في معتقده "كل الكلاب خطيرة" ,

وبحسب علمي , فالمعتقدات ليس لديها القدرة على إخماد نفسها ونتيجة لذلك , فالمعتقدات توجد في بيئتنا العقلية من لحظة مولدها , إلى لحظة موتنا , ما لم نتخذ خطوات إرادية لإخمادها .

مع ذلك , في هذا السيناريو , فالصبي ليس لديه رغبة وبالتالي ليس لديه دافع ليتخطى خوفه , لذلك , فالصبي بقي في حالة تناقض نشط , بحيث أن معتقده الذي يحتوي على حد أدنى من الطاقة بأن "ليست كل الكلاب خطيرة" يعطيه القدرة على تصور إمكانية اللعب معهم , ولكن اعتقاده المليء بالطاقة بأن "كل الكلاب خطيرة" مازال يسبب له أن يعيش درجة معينة من الخوف في كل مرة يواجه فيها كلبا (ولكن قد لا يكون خوفا كافيا لجعله يهرب مرتعدا , لأن بعضا من ذلك الخوف تمت إزاحته بواسطة معتقد آخر , ولكن بالتأكيد سيبقى لديه خوف بما يكفي لجعله متضايقا جدا) .

إن قدرتنا على "رؤية" و بالتالي معرفة أن وضعا معينا ليس خطيرا ولكن في نفس الوقت أن نجد أنفسنا مشلولين خوفا يمكن أن يكون محيرا جدا إذا لم نفهم أن :

ما اكتشفناه كنتيجة لتفكيرنا المقصود الإبداعي , أو ما عرفناه عن طريق تجربة إبداعية غير مقصودة , ليس بالضرورة أن يحوي طاقة كافية ليصبح قوة مسيطرة في عقلنا .

بعبارة أخرى , فاكتشافنا أو معرفتنا الجديدان يمكن أن يحتويا على طاقة كافية لتكون قوة معتبرة تؤثر على "رؤيتنا للمعلومات" , بما يجعلنا نرى الإمكانيات التي كانت ستكون غير مرئية لولا تلك الطاقة ;

ولكنهما قد لا يحتويان على طاقة كافية لتكون قوة معتبرة تؤثر على "سلوكنا" .

(أي أن اكتشافنا الجديد أو معرفتنا الجديدة قد تحوي طاقة كافية لتؤثر على رؤيتنا للمعلومات ولكنها غير كافية لتؤثر على سلوكنا) .

و بصياغتي للعبارة السابقة , فأنا أنطلق من افتراض أنه : لكي نتصرف أو نعبر فإننا بحاجة إلى طاقة أكبر من الطاقة اللازمة لكي نراقب أو نلاحظ شيئا ما .

من ناحية أخرى , فالاكتشاف و المعرفة الجديدان يصبحان فورا قوى مسيطرة بدون بذل أي جهد , في حال لم يكن هناك شيء ما يتصارع معهم داخلنا .

أما إذا كان هناك معتقدات متصارعة معهم ولم يكن بإمكاننا إخماد هذه المعتقدات المعارضة لهم (عن طريق بذل بعض الجهد) , خصوصا إذا كانت هذه القوى المعارضة سلبية الشحنة ,

فعندها سيكون التصرف بناء على ما اكتشفناه و عرفناه هو عبارة عن صراع على أقل تقدير , حتى أنه ربما يكون التصرف بناء على ما اكتشفناه وعرفناه مستحيلا .

ما وصفته للتو هي المعضلة النفسية التي يجب على كل متداول حلها فعليا .

لنقل أنه لديك فهما راسخا لطبيعة الاحتمالات , ونتيجة لذلك فأنت "تعرف" أن صفقتك التالية هي مجرد صفقة بين سلسلة من الصفقات التي لها نتيجة احتمالية .

ومع ذلك فأنت مازلت تجد نفسك خائفا من أخذ هذه الصفقة الجديدة , أو مازلت عرضة لعدد من الأخطاء الناجمة عن الخوف من التداول والتي ناقشناها في فصول سابقة .

تذكر أن السبب الكامن وراء الخوف هو إمكانية تفسير معلومات السوق على أنها تهديد .

فما هو المصدر الكامن وراء تفسيرنا لمعلومات السوق على أنها تهديد ؟ المصدر هو توقعاتنا !!

فعندما يولد السوق معلومات لا تتطابق مع ما توقعناه , فعندها ستبدو لنا تكات السعر الصاعدة والهابطة على أنها من النوع المهدد لنا (تصبح سلبية الشحنة) , و بالتالي فإننا نعيش الخوف , والضغط , والقلق .

ما هو المصدر الكامن وراء توقعاتنا ؟ المصدر هو معتقداتنا .

في ضوء ما أصبحت فاهما له الآن حول طبيعة المعتقدات , إذا كنت ما تزال تعيش حالة عقلية سلبية عندما تتداول فيمكنك أن تفترض إن هناك صراع بين ما "تعرفه" حول النتائج الاحتمالية , وبين عدد من المعتقدات الأخرى الموجودة في عقلك والتي تجادلك برأيها المغاير (تطالب بالتعبير) .

لا تنسى أن كل المعتقدات النشطة تتطلب التعبير عنها , حتى لو لم نردها أن تفعل ذلك .

لكي تفكر بالاحتمالات , يجب عليك أن تعتقد وتؤمن بأن كل لحظة في السوق هي فريدة من نوعها , ولأكون أكثر تحديدا , يجب عليك أن تعتقد و تؤمن أن كل أفضلية تظهر سيكون لها نتيجة فريدة من نوعها (بمعنى أن هذا المعتقد يجب أن يكون معتقدا مسيطرا لديك بدون وجود أي معتقدات أخرى تجادل برأي مغاير) , وعندها ستعايش حالة عقلية خالية من الخوف , أو التوتر , أو القلق عندما تتداول .

حقا لا يمكن أن يسير الأمر إلا بهذه الطريقة .

النتيجة الفريدة من نوعها هي شيء لم نختبره سابقا , لذلك فهي شيء لا يمكن لنا معرفته مسبقا , فلو كانت شيئا معلوما فلا يمكن تصنيفه على أنه فريد من نوعه .

عندما تؤمن بأنك لا تعرف ما الذي سيحصل لاحقا , فما الذي تتوقعه بالضبط من السوق ؟ إذا قلت "لا أعرف" فأنت محق تماما .

إذا كنت تؤمن بأن شيئا ما سيحصل و بأنك لست بحاجة لأن تعرف ما هو هذا الشيء لكي تكسب المال , فعندها , أين إمكانية تفسير و ترجمة معلومات السوق على أنها تشكل تهديدا و ألما لك ؟ إذا قلت "هذه الإمكانية غير موجودة " فأنت محق تماما للمرة الثانية .

وهذا مثال آخر يشرح كيف أن المعتقدات تتطلب التعبير عنها .

دعونا نفترض حالة تكون فيها أول مواجهة للطفل مع أحد الكلاب هي تجربة إيجابية للغاية , ونتيجة لذلك فلن يكون لديه أي مشكلة في التفاعل مع الكلاب على الإطلاق (لا يهم أي كلب) , وذلك لأنه لم يواجه كلبا عدائيا ,

ولذلك فالطفل لا يوجد لديه مفهوم (معتقد نشط) بأنه يمكن لأي كلب أن يلحق الأذى به أو أن يسبب له ألما .

وبينما يتعلم هذا الطفل أن يربط كلمات معينة مع ذكرياته , فهو غالبا سيكتسب معتقد على غرار "كل الكلاب ودودة ومسلية" , ولذلك كلما لفت كلب انتباهه فإن معتقده هذا سيتطلب التعبير عنه .

من منظور شخص عانى سابقا من تجربة سلبية مع الكلاب , سيبدو أن هذا الطفل متهور الطباع .

وإذا حاولت إقناع الطفل بأنه سيتعرض للعض يوما ما إذا لم يتوخى الحذر , فإن معتقده سيجعله إما أن يتجاهل نصيحتك أو أن يستخف بها تماما .

وستكون ردة فعله من قبيل "محال !" أو "لا يمكن لهذا أن يحدث لي" .

لنقل أن الطفل في مرحلة ما من حياته اقترب من كلب غريب يريد أن يكون لوحده , فأخذ الكلب بالعواء , ولكن تحذيره هذا لم يتم الاستجابة له فقام بمهاجمة الصبي .

من منظور نظام المعتقدات لدى الصبي , فهو مر بتجربة إبداعية .

ما هو التأثير الذي ستتركه هذه التجربة على معتقد الطفل "كل الكلاب ودودة" ؟ وهل سيصبح الآن خائفا من كل الكلاب كما كان الطفل في المثال الأول ؟ .

للأسف فالإجابة على هذه الأسئلة ليست سهلة و واضحة و بديهية , لأنه قد يكون لدى الطفل معتقدات أخرى تتطلب التعبير عنها , ولا علاقة لها بالكلاب , ولكن لها دور تلعبه في مثل هذه الحالة .

على سبيل المثال , ماذا لو أن الطفل لديه اعتقاد مترسخ بالخيانة (أي أنه كان يعتقد أنه تعرض للخيانة من قبل أشخاص مهمين جدا له في مواقف بالغة الأهمية مما جعله يعاني من ألم عاطفي شديد) .

فإذا قام باعتبار أن هذا الهجوم الذي تعرض له من قبل هذا الكلب هو "خيانة" من قبل جميع الكلاب عامة (و في المضمون خيانة لمعتقده عن الكلاب) فعندها يمكن ببساطة أن يجد نفسه خائفا من جميع الكلاب .

وكل الطاقة الإيجابية الموجودة في معتقده الأصلي يمكن أن تتحول فورا إلى طاقة سلبية الشحنة , و قد يفسر الصبي هذا التحول بتفسير من قبيل "إذا خانني أحد الكلاب , فيمكن أن يخونني أي كلب آخر" .

ومع ذلك , فأنا أظن أن هذه حالة مستبعدة و نادرة للغاية , والأكثر احتمالا منها أن كلمة "كل" في معتقده الأصلي سيتم إخمادها , و ستنتقل الطاقة إلى معتقد جديد يعكس طبيعة الكلاب بشكل أفضل .

هذه التجربة الجديدة سببت تحولا في الطاقة , أجبره أن يتعلم شيئا جديدا عن طبيعة الكلاب لم يكن يظن سابقا أنه ممكن .

اعتقاده بأن الكلاب ودودة مازال سليما , وهو سيظل يلعب مع الكلاب , ولكنه الآن سيلتزم بعض الحذر عبر البحث بوعي عن إشارات الود أو العدائية .

أنا أعتقد بأن إحدى الحقائق الأساسية حول طبيعة وجودنا هي أن , كل لحظة في السوق وكذلك كل لحظة في حياتنا اليومية , مكونة من عناصر مما نعرفه (أي التشابهات) ومن عناصر مما لا نعرفه أو لا يمكننا معرفته لأننا لم نختبره بعد .

وإلى أن ندرب عقولنا بنشاط على تقبل النتيجة الفريدة من نوعها , سنواصل عيش ما نعرفه فقط , وكل شيء آخر (المعلومات و الاحتمالات الأخرى التي لا تتفق مع ما نعرفه ونتوقعه) سيأخذنا إلى حالة من اللا إدراك و الحذف و التشويه و الإنكار التام و مهاجمة المعلومات التي لا تتفق مع ما نتوقعه .

عندما تؤمن و تعتقد حقا بأنك لست بحاجة لأن تعرف ستفكر عندها بالاحتمالات (ستفكر من منظور السوق) , و لن يكون لديك سبب لتحجب أو تمحي أو تشوه أو تنكر أو تهاجم أي شيء يعرضه السوق حول نيته للتحرك في أي اتجاه .

إذا لم تكن تعيش هذه النوعية من الحرية العقلية المشروحة في العبارة السابقة , وكنت ترغب في عيشها , فيجب عليك أن تلعب دورا فعالا في تدريب عقلك على الإيمان بفرادة كل لحظة , كما يجب عليك أن تقوم بإخماد وتعطيل أي معتقد آخر له رأي مخالف لذلك .

و هذه العملية ليست مختلفة أبدا عن العملية التي مر بها الطفل في السيناريو الأول , كما أنها لن تحصل من تلقاء نفسها .

أراد الطفل أن يتفاعل مع الكلاب بدون خوف , و لكي يقوم بذلك كان عليه أن يخلق معتقدا جديدا و أن يخمد المعتقدات المعارضة لذلك .

هذا هو السر لتحقيق النجاح المستمر كمتداول .

- المعتقدات تستمر بالعمل بغض النظر عما إذا كنا على علم بوجودها في عقلنا أم لا.

بعبارة أخرى , نحن لسنا بحاجة لأن نتذكر بشكل فعال , أو أن يكون لدينا القدرة على العبور الإرادي إلى أي معتقد لدينا , لكي يعمل ذلك المعتقد كقوة تؤثر على إدراكنا للمعلومات أو على سلوكنا .

أنا أعرف أنه من الصعب علينا أن "نصدق" أن شيئا لا نستطيع حتى تذكره يمكن أن يكون له أثر على حياتنا .

ولكن عندما تفكر في الموضوع , ستجد أن الكثير مما تعلمناه خلال حياتنا يكون مخزنا على مستوى العقل الباطن أو مستوى مادون الوعي لدينا ,

فإذا طلبت منك أن تتذكر كل مهارة كان عليك تعلمها لكي تستطيع قيادة السيارة بثقة , فالغالب أنك لن تتذكر كل الأشياء التي كان عليك أن تركز عليها عندما كنت في مرحلة التعلم .

في أول مرة سنحت لي الفرصة لتعليم مراهق كيف يقود السيارة , كنت مذهولا جدا لعدد الأمور التي كان يجب تعليمها , فكم من الأمور اعتبرتها من المسلمات و لم أعد أفكر فيها على مستوى واعي لدي .

وقد يكون أفضل مثال لتوضيح هذه الخاصية هو الأشخاص الذين يقودون تحت تأثير الكحول .

ففي كل يوم أو ليلة , هناك غالبا آلاف الأشخاص الذين يشربون الكثير من الكحول بحيث أنهم لا يملكون أدنى فكرة عن كيفية قيامهم بقيادة سياراتهم من النقطة أ إلى النقطة ب .

من الصعب أن نتصور كيف يمكن لهذا الأمر أن يحصل , ما لم نفكر في أن مهارات القيادة و اعتقاد الشخص بقدرته على القيادة يعملان بشكل تلقائي على مستوى أعمق بكثير من المستوى الذي نكون عليه عندما نكون واعين و يقظين .

حتما , فنسبة من هؤلاء السائقين الثملين يتعرضون لحوادث , ولكن إذا قارنا معدل الحوادث بالعدد التقريبي للأشخاص الذين يقودون تحت تأثير الكحول , فمن الملفت للنظر عدم وقوع حوادث أكثر بكثير .

وفي الواقع , فالسائق الثمل يكون أكثر عرضة للحادث عندما يغلبه النعاس و ينام , أو عندما يحدث شيء يتطلب منه قرارا واعيا ورد فعل سريع .

بعبارة أخرى , فشروط القيادة التي تعتمد على مهارات الشخص اللا واعية تكون غير كافية .

❖ تقدير الذات و التداول

إن الكيفية التي تنطبق فيها الخاصية السابقة (الخاصية 3) على التداول هي أيضا عميقة للغاية .

بيئة التداول تتيح لنا ميدانا من الفرص غير المحدودة لنجمع ثروة , ولكن لمجرد أن المال متاح و أن بإمكاننا تصور إمكانية الحصول عليه , فهذا لا يعني بالضرورة أننا (كأفراد) نمتلك إحساس غير محدود بتقدير الذات .

بعبارة أخرى , قد يكون هناك فجوة ضخمة بين حجم الأموال التي نرغب بالحصول عليها أي الحجم الذي نراه متاحا , وبين حجم الأموال الذي نعتقد فعلا أننا نستحقه .

كل شخص لديه إحساس بتقدير الذات , وأسهل طريقة لوصف هذا الإحساس هي بوضع قائمة بكل معتقد نشط لدينا , كل معتقد سواء كان شعوري أو لا شعوري , كل معتقد لديه القدرة على أن يجادل سواء مع أو ضد إنجازنا لمستويات أكبر و أكبر من النجاح و الازدهار , وبعد ذلك نقوم بمقارنة الطاقة الموجودة في المعتقدات الإيجابية الشحنة في مقابل الطاقة الموجودة في المعتقدات السلبية الشحنة .

فإذا كانت الطاقة الإيجابية الموجودة لديك والتي تدعم النجاح و الازدهار , أكبر من طاقتك السلبية التي تقف وتجادل ضدهما , فهذا معناه أنه لديك إحساس إيجابي بتقدير الذات .

أما ماعدا ذلك فمعناه أنه لديك إحساس سلبي في تقديرك لذاتك .

إن الديناميكيا التي تتفاعل فيها هذه المعتقدات مع بعضها البعض ليست بالسهولة التي أجعلها تبدو عليها , و في الواقع , من الممكن أن تكون معقدة إلى درجة أن الأمر قد يستغرق سنوات من العمل العقلي المتمرس لفرزها وترتيبها .

ما تحتاج إلى معرفته هو أنه من المستحيل تقريبا أن تكبر في أي بيئة اجتماعية بدون أن تكتسب بعض المعتقدات السلبية التي ستعمل ضد نجاحك وضد تراكم مبالغ طائلة من المال لديك .

معظم هذه المعتقدات المسؤولة عن الأذى الذاتي قد تم نسيانها منذ مدة طويلة و أصبحت تعمل على مستوى العقل الباطني , فحقيقة أننا قد نسيناها لا يعني أنه قد تم إخمادها .

كيف نكتسب معتقدات الأذى أو التخريب الذاتي ؟ لسوء الحظ فذلك سهل للغاية , وغالبا فالطريقة الأكثر شيوعا هي عندما يشارك الطفل في نشاط معين , بدون رغبة أحد أبويه أو معلمته فيقوم بإيذاء نفسه بطريق الخطأ .

الكثير من الأهالي ولكي يوصلوا وجهة نظرهم إلى طفلهم تكون ردة فعلهم على موقف كهذا بالقول (و مهما كان الألم الذي يعانيه طفلهم) : "لم يكن هذا ليحصل لك لو لم تكن تستحقه" أو " لقد عصيتني فانظر ماذا حصل , لقد عاقبك الله " .

المشكلة في سماع عبارات مثل هذه , هي أن هناك إمكانية أن يقوم الطفل بربط كل أذى مستقبلي يتعرض له بهذه العبارات نفسها , وبالتالي , يشكل معتقدا بأنه يجب أن يكون شخصا غير جدير و لا يستحق النجاح , أو السعادة , أو الحب .

أي شيء نشعر بالذنب بشأنه يمكن أن يكون له تأثير سلبي على شعورنا الذاتي بأننا جديرون

عادة ما يتم ربط الشعور بالذنب بكون الإنسان شخصا سيئا , ومعظم الناس يؤمنون بأن الأشخاص السيئين يجب معاقبتهم طبعا و ليس مكافأتهم .

بعض الأديان تعلم الأطفال بأن الحصول على الكثير من المال ليس أمرا ربانيا أو روحانيا .

وبعض الناس يؤمنون أن كسب المال بطرق معينة هو أمر خاطئ , على الرغم من أن هذه الطرق قد تكون قانونية و أخلاقية تماما من منظور المجتمع .

و مرة أخرى , قد لا تتذكر بشكل دقيق أنك قد تعلمت شيئا ما يقاوم النجاح الذي تراه ممكنا , ولكن هذا لا يعني أن ما تعلمته لم يعد له تأثير .

إن معتقدات الأذى الذاتي اللاشعورية تظهر نفسها في تداولنا عادة على شكل هفوات في التركيز , مسببة عدد كبيرا من الأخطاء , كوضع أمر شراء بدلا من البيع أو بالعكس , أو أن تترك نفسك تستسلم للأفكار المشتتة التي تجبرك على ترك الشاشة , لتجد نفسك عندما ترجع قد ضيعت الصفقة الأهم في اليوم .

لقد عملت مع العديد من المتداولين الذين حققوا مستويات مختلفة من النجاح المستمر , ولكني اكتشفت أنهم غير قادرين على تخطي عتبات معينة في الرصيد .

لقد اكتشفوا جدارا غير مرئي و لكنه حقيقي جدا , وهو على غرار نظرية السقف الزجاجي* , فلقد تمكنت العديد من النساء من أن ينجحن كمدراء تنفيذيين في عالم الشركات .

وفي كل مرة يصطدم هؤلاء المتداولون بهذا الجدار , فإنهم يعانون من انحدار كبير في أدائهم , بغض النظر عن ظروف السوق .

ومع ذلك , حين تسألهم ما الذي حصل , فإنهم وبشكل تقليدي يلومون حظهم السيئ أو يلومون تقلبات السوق .

ومن الملفت للنظر , أنهم بشكل نمطي تقليدي يشكلون منحنى رصيد صاعد باطراد , و أحيانا يتم ذلك على مدى عدة أشهر , وذلك الانحدار الكبير دائما ما يحصل عند نفس النقطة في منحنى رصيدهم .

أنا أصف هذه الظاهرة النفسية ب "المنطقة السلبية".

وبنفس الطريقة السحرية التي تتدفق فيها الأموال إلى حساب المتداول عندما يكون "في المنطقة" , فإنها تتدفق خارجه إذا كان في "المنطقة السلبية" , بحيث أن قضايا تقدير الذات الغير محلولة تؤثر بطريقة غامضة على كيفية رؤيته للمعلومات وعلى سلوكه .

أنا لا ألمح هنا إلى أنه يجب عليك أن تخمد كل معتقد يعمل ضد إحساسك الإيجابي المتمدد بتقييمك لذاتك , لأنه ليس عليك أن تفعل ذلك .

ولكن يجب عليك أن تكون على علم بوجود مثل هذه المعتقدات , و أن تتخذ خطوات معينة في نظام تداولك لكي تقوم بالتعويض عندما تبدأ هذه المعتقدات بالتعبير عن نفسها .

نهاية الفصل 10

*نظرية السقف الزجاجي : هي نظرية كانت تقول أن هناك وظائف معينة مخصصة لأناس معينين بحسب جنسهم ذكر أم أنثى وبحسب عرقهم ...الخ , فسميت باسم السقف الزجاجي في إشارة إلى سقف وهمي لا يمكن تجاوزه نفسيا ولكنه موجود داخل البعض , فكان يُعتقد مثلا أنه لا يمكن للنساء العمل كمدراء تنفيذيين , وهذا السقف الزجاجي يشبه الجدار المخفي الوهمي الذي خلقه بعض المتداولين لأنفسهم .

الفصل الحادي عشر

التفكير كمتداول

إذا طلبت مني أن ألخص لك التداول بأبسط شكل , سأقول بأنه لعبة أرقام و اكتشاف الأنماط .

فنحن نستخدم تحليل السوق للتعرف على الأنماط , ولتحديد المخاطرة , ولتحديد وقت جني الأرباح .

الصفقة قد تنجح و قد تفشل , ولكن في كلتا الحالتين فإننا ننتقل إلى الصفقة التالية , الأمر بهذه البساطة .

ولكن في نفس الوقت فهو ليس سهلا جدا , في الواقع , فقد يكون التداول أصعب شيء قررت أن تكون ناجحا فيه قط , ليس لأنه يتطلب ذكاء بل على العكس تماما ! فكلما اعتقدت أنك تعرف أكثر كلما قل نجاحك .

التداول صعب لأنه عليك أن تعمل انطلاقا من حالة تكون فيها لست بحاجة لأن تعرف , على الرغم من أن تحليلك يكون في بعض الأحيان صحيحا "تماما" .

لكي تعمل انطلاقا من حالة عدم المعرفة , فعليك أن تدير توقعاتك بشكل صحيح , ولكي تدير توقعاتك بشكل صحيح فيجب عليك إعادة تنظيم الجو العقلي الخاص بك بحيث تؤمن بدون أدنى شك بالحقائق الخمسة الأساسية .

في هذا الفصل , سأعطيك تمرين تداول سيدمج الحقائق الأساسية الخمسة للسوق على مستوى وظيفي في عقلك .

وفي هذه العملية , سآخذك عبر المراحل الثلاثة لتطوير المتداول .

المرحلة الأولى هي المرحلة الميكانيكية , في هذه المرحلة فإنك ستقوم ب :

1- بناء الثقة الضرورية بالنفس للعمل في بيئة غير محدودة .
2- ستتعلم وضع نظام تداول خال من العيوب .
3- ستدرب عقلك على التفكير في الاحتمالات (الحقائق الخمس الأساسية).
4- ستنشئ معتقد قوي و راسخ بأنك متداول متسق .

فور انتهائك من المرحلة الأولى يمكنك التقدم إلى المرحلة الشخصية أو المرحلة الذاتية للتداول .

في هذه المرحلة, تقوم باستخدام كل ما تعلمته حول طبيعة حركة السوق للقيام بكل ما تريد القيام به .

فهناك الكثير من الحرية في هذه المرحلة , لذلك فعليك أن تتعلم كيف تراقب قابليتك لارتكاب أخطاء التداول الناتجة عن كل مشاكل تقدير الذات الغير محلولة , والتي أشرت إليها في الفصل السابق .

المرحلة الثالثة هي مرحلة الحدس , فالتداول اعتمادا على الحدس هو أكثر المراحل المتقدمة الناتجة عن تطوير المتداول , فهذه المرحلة في التداول تكافئ مرحلة الفوز بالحزام الأسود في الفنون القتالية .

الفرق أنه ليس عليك أن تحاول أن تعمل بشكل حدسي , لأن الحدس مبني على العفوية , وهو لا ينتج مما نعرفه على المستوى المنطقي لدينا , فالمستوى العقلاني المنطقي من عقلنا يكون بطبيعته شكاكا بالمعلومات التي يستقبلها من مصدر لا يفهمه .

فالإحساس بأن شيئا ما على وشك الحدوث هو أحد أشكال المعرفة و الذي يختلف اختلافا كبيرا عن معرفة شيء بمنطقية .

لقد عملت مع العديد من المتداولين الذين كانوا مرات كثيرة يشعرون بحدس بديهي قوي جدا عما سيحدث لاحقا , ليجدوا أن جزئهم العقلاني يواجههم باستمرار , ويجادلهم ليتخذوا أفعالا في اتجاه مغاير لحدسهم .

طبعا , لو كانوا قد اتبعوا حدسهم لكانوا شهدوا نتائج مرضية للغاية , ولكن بدلا من ذلك , فما وصلوا إليه كان نتيجة غير مرضية أبدا , خاصة عندما تتم مقارنتها بما رأوه ممكن التحقيق لو اتبعوا حدسهم .

الطريقة الوحيدة التي أعرفها والتي تستطيع من خلالها أن تكون حدسيا , هي أن تعمل على تشكيل الحالة العقلية الأكثر ملائمة لاستقبال نبضات حدسك و التصرف بناء عليها .

❖ المرحلة الميكانيكية

المرحلة الميكانيكية من التداول مصممة خصيصا لتبني مهارات التداول من نوع (الثقة , الإيمان , والتفكير في الاحتمالات) التي ستجبرك على تحقيق نتائج متسقة فعليا .

أنا أعرّف النتائج المتسقة بأنها صعود ثابت في منحنى الرصيد , مع انحدارات صغيرة فقط والتي هي نتيجة طبيعية للأفضليات التي تفشل .

فيما عدا إيجاد الأنماط التي تجعل من احتمالات ربح صفقة تصب في مصلحتك , فإن تحقيق صعود ثابت في منحنى الرصيد هو نتيجة للقضاء المنظم على أي قابلية لديك لارتكاب أخطاء التداول الناجمة عن الخوف , أو السعادة المفرطة , أو تقدير الذات , والتي وصفتها عبر هذا الكتاب .

فالقضاء على هذه الأخطاء , و تطوير إحساسك بتقدير الذات سيتطلب منك اكتساب المهارات التي تكون نفسية بطبيعتها , وهذه المهارات نفسية لأن كل منها , بشكله الأنقى هو مجرد معتقد .

تذكّر أن المعتقدات التي نعمل انطلاقا منها ستحدد وضع حالتنا العقلية , و تحدد شكل تجاربنا بطرق تعزز باستمرار ما كنا نعتقده سابقا حقيقة .

درجة صحة المعتقد وقربه من الحقيقة (نسبة إلى ظروف البيئة) يمكن تحديدها من خلال كيفية خدمة هذا المعتقد لنا , وهي الدرجة التي تساعدنا بتحقيق أهدافنا.

إذا كان تحقيق نتائج متسقة هو هدفك الأساسي كمتداول , فعندها يكون تشكيل معتقد (مفهوم واعي ومشحون بالطاقة , يقاوم التغيير ويتطلب التعبير) يقول "أنا متداول ناجح على الدوام" سيعمل كمصدر أساسي للطاقة التي ستتحكم بتصوراتك , تفسيراتك , توقعاتك , و أفعالك بطرق ترضي معتقدك هذا ومن ثم هدفك .

إن خلق معتقد مسيطر هو "أنا تاجر ناجح على الدوام" يتطلب التمسك بعدة مبادئ للنجاح المتسق .

بعض هذه المبادئ سيكون بلا شك في صراع مباشر مع بعض المعتقدات الموجودة لديك سابقا والتي اكتسبتها عن التداول .

فإذا كان الأمر كذلك , فما لديك هنا هو مثال كلاسيكي عن المعتقدات التي تكون في حالة صراع مباشر مع الرغبة .

ديناميكيا الطاقة هنا لا تختلف عما كانت عليه لدى الصبي الذي أراد أن يكون مثل باقي الأطفال الذين كانوا لا يخافون من الكلاب .

لقد رغب بالتعبير عن نفسه بطريقة وجدها مستحيلة عمليا ,في البداية على الأقل .

لتلبية رغبته هذه كان عليه أن يخطو نحو عملية نشطة من التحول , و كانت تقنيته بسيطة : لقد حاول بكل ما يستطيع أن يبقى مركزا على ما كان يحاول تحقيقه , وشيئا فشيئا , قام بإخماد المعتقد المعارض و عزز قوة المعتقد المتفق مع رغبته .

إذا كانت تلك رغبتك في مرحلة ما , فسيكون عليك الدخول إلى داخل عملية تحويل نفسك إلى متداول رابح باستمرارية .

عندما يتعلق الأمر بالتحول الشخصي , فالعناصر الأهم هي استعدادك للتغيير , ووضوح هدفك , وقوة رغبتك .

وفي نهاية المطاف , لكي تنجح هذه العملية , يجب عليك اختيار الاتساق سببا للتداول بدلا من أي سبب أو مبرر آخر .

و إذا كانت جميع هذه العناصر موجودة بما فيه الكفاية , عندها بغض النظر عن العقبات الداخلية التي ستجد نفسك في مواجهتها , فما كنت ترغب به سينتصر في النهاية .

الرقابة الذاتية (مراقبة نفسك) :

الخطوة الأولى في عملية خلق الاتساق هي البدء بمراقبة ما تفكر به , وتقوله , وتقوم به .

لماذا ؟ لأن كل شيء تفكر فيه أو تقوله أو تقوم به كمتداول يسهم وبالتالي يعزز من أحد المعتقدات في نظامنا العقلي .

لأن عملية تحولنا إلى متسقين هي عملية نفسية بطبيعتها , و لن تكون مفاجأة لك أن تعرف أنه عليك أن تبدأ بالانتباه إلى مختلف عملياتك النفسية .

والهدف هو أن تتعلم في نهاية المطاف أن تصبح مراقبا موضوعيا لأفكارك و كلماتك و أفعالك الخاصة .

خط الدفاع الأول لديك ضد ارتكاب خطأ أثناء التداول هو , أن تضبط نفسك بالجرم و أنت تفكر في هذا الخطأ .

وبالطبع فالخط الدفاعي الأخير هو أن تضبط نفسك بالجرم و أنت ترتكبه .

إذا لم تلزم نفسك على أن تكون مراقبا لهذه العمليات , فإن إدراكك سيأتي دوما بعد وقوع الحدث , وعادة عندما تكون في حالة من الندم العميق و الإحباط .

مراقبة نفسك بموضوعية تعني أن تقوم بذلك بدون أن تصدر أحكاما بحق نفسك .

وهذا قد لا يكون سهلا جدا على بعضكم ليقوموا به , نظرا للمعاملة و الأحكام القاسية التي قد تكونون تعرضتم لها من أناس آخرين خلال حياتكم .

ونتيجة لذلك , فالمرء منا يتعلم بسرعة أن يربط أي خطأ بالألم العاطفي , لكن لا أحد يحب أن يكون في حالة من الألم العاطفي , لذلك فإننا و بشكل نمطي و لأطول فترة ممكنة نتجنب الاعتراف بما تعلمنا أن نميز بواسطته الخطأ .

إن عدم مواجهة الأخطاء في حياتنا اليومية لا يكون له نفس العواقب الكارثية التي يمكن أن تنجم عن عدم مواجهة الأخطاء كمتداولين .

على سبيل المثال , عندما أعمل مع المتداولين الذين ينفذون صفقاتهم بيدهم مباشرة , فإن التشبيه الذي أستخدمه لأوضح لهم زعزعة الوضع الذي يكونون فيه هو , بأن أطلب منهم أن يتخيلوا أنفسهم يمشون عبر الجسر الممتد فوق وادي غراند كانيون .

إن عرض الجسر يرتبط مباشرة بعدد العقود التي يتداولون بها .

لذلك , على سبيل المثال , بالنسبة لمتداول بعقد واحد فسيكون الجسر عريضا جدا , ولنقل أن عرضه 20 قدما .

فجسر بعرض 20 قدما يعطيك قدرا كبيرا من تحمّل الأخطاء , بحيث أنه لا يجب عليك أن تكون حذرا بشكل مفرط أو أن تركز على كل خطوة تخطيها .

وبالرغم من ذلك , إذا حدث وزلت قدمك وتعثرت على الحافة , فالسقوط إلى أرض الوادي سيكون سقوطا عاليا من ارتفاع ميل .

لا أعرف عدد الأشخاص الذين قد يمشون عبر جسر ضيق و ارتفاعه عن الأرض حوالي الميل و لا أسوار له , ولكن باعتقادي أنه عدد قليل نسبيا ,

وبشكل مماثل , فعدد قليل من الأشخاص سيقبلون أخذ المخاطر الناجمة عن التداول في بورصة العقود الآجلة .

طبعا , فالمتداول حتى لو كانت صفقته بحجم عقد واحد فقط فهو قد يتسبب لنفسه بقدر كبير من الضرر , بشكل لا يختلف عن السقوط عن جسر بارتفاع ميل عن الأرض ,

و لكنه أيضا و نظرا لأن صفقته بحجم عقد واحد فهو يمتلك قدرة كبيرة على تحمل الأخطاء أو سوء التقدير أو تحركات السوق العنيفة غير العادية , حين يجد نفسه في الجانب الخاطئ من السوق .

من ناحية أخرى , أحد أكبر المتداولين الذين عملت معهم , كان يتداول في حسابه الخاص بمتوسط حجم من العقود يبلغ 500 عقد من سندات الخزينة الآجلة وذلك في الصفقة الواحدة , و كان كثيرا ما يضع أمر تداول بأكثر من ألف عقد ,

فأمر تداول ب 1000 عقد من سندات الخزينة الآجلة يساوي حوالي 31,500 دولار في النقطة أو التكة الواحدة (والتكة هي أصغر تغير في حركة السعر يمكن لسندات العقود أن تتحركه) .

وبطبيعة الحال , فإن سندات الخزينة المستقبلية تكون متقلبة جدا ويمكن أن تتحرك عدة تكات في أحد الاتجاهين في بضعة ثواني ,

و حين يزيد حجم عقود المتداولين , فإن عرض جسرنا فوق غراند كانيون يضيق كما شرحنا .

في حالة تاجر السندات الكبير , فالجسر قد ضاق ليصبح بعرض سلك رفيع , و من الواضح أنه يجب عليه أن يكون متوازنا للغاية و مركزا جدا على كل خطوة يخطوها , فأدنى زلة أو نسمة ريح قد تجعله يسقط عن هذا السلك , وستكون محطته التالية على مسافة ميل واحد إلى الأسفل .

الآن , عندما يكون في مركز التداول , أي أثناء الصفقة , فإن تلك الزلة الصغيرة جدا أو تلك النسمة الخفيفة من الريح هي بمثابة فكرة واحدة مشتتة لانتباهه .

هذا كل ما يتطلبه الأمر , مجرد فكرة أو أي شيء آخر يجعله يفقد تركيزه ولو حتى لثانية أو ثانيتين .

وفي تلك اللحظة من التشتت قد يفوت آخر فرصة ملائمة لتصريف عقوده .

و مستوى السعر التالي الذي يتوفر فيه حجم سيولة كافية ليخرج من صفقته قد يكون على بعد عدة تكات , مما يجعله يخسر خسارة كبيرة أو يجبره أن يعيد أرباح صفقة رابحة مهمة إلى السوق .

إذا كان تحقيق نتائج متسقة هو نتيجة للقضاء على الأخطاء , فقد تم الاستهانة بمقولة : أنك ستواجه صعوبة كبيرة في تحقيق هدفك الخاص ما لم تستطع الاعتراف بخطاك .

ومن الواضح , أن قلة قليلة من الأشخاص قادرين على القيام بشيء كهذا , وهذا من الأمور التي تفسر لماذا يوجد عدد قليل جدا من الرابحين باستمرار .

في الواقع , فإن النزعة إلى عدم الاعتراف بالخطأ متفشية كثيرا بين الجنس البشري , بحيث قد تجعل المرء يفترض بأنها صفة متأصلة في طبيعة الإنسان .

لكن أنا لا أعتقد أنها كذلك , ولا أعتقد أيضا أننا ولدنا مع قابلية للسخرية من أنفسنا أو التقليل من قدرنا عندما نرتكب خطأ , أو سوء في التقدير , أو زلة ما .

ارتكاب الخطأ هو أمر طبيعي في الحياة وسيستمر بالحصول حتى نصل إلى مرحلة تكون عندها :

1- كل معتقداتنا في تناغم تام مع رغباتنا .
2- كل معتقداتنا مبنية بحيث , تكون منسجمة تماما مع ما يعمل وفقا لمنظور البيئة (أي ما يعمل وفقا لشروط البيئة فقط) .

من الواضح أنه , إذا لم تكن معتقداتنا منسجمة مع ما يعمل وفقا لمنظور البيئة , فإن احتمال ارتكاب الخطأ يكون مرتفعا , إن لم يكن حتميا .

إذا لم تكن معتقداتنا مبنية تبعا لما ينجح بمنظور البيئة فلن نكون قادرين على رؤية مجموعة الخطوات الملائمة لهدفنا , والأسوأ من ذلك , أننا لن نكون قادرين على تصور بأن ما نريده قد لا يكون متاحا أبدا , أو قد لا يكون متاحا بنفس الحجم الذي نرغب به أو في الوقت التي نريده .

من ناحية أخرى , فالأخطاء الناتجة عن المعتقدات التي هي في صراع مع أهدافنا هي أخطاء ليست دائما ظاهرة أو واضحة .

فنحن نعلم أن هذه المعتقدات المعارضة ستعمل كقوى مضادة , لتعبر عن نسختها الخاصة عن الحقيقة في وعينا , ويمكنها أن تقوم بذلك بعدة طرق , وأصعبها اكتشافا تلك التي تكون على شكل فكرة مشوشة والتي تسبب هفوة لحظية في التركيز .

بالنظرة السطحية قد لا يبدو هذا الأمر هاما , ولكن كما في تشبيه الجسر فوق الوادي , فعندما يكون هناك الكثير على المحك , إذا تضاءلت قدرتنا على التركيز ولو بشيء بسيط جدا فستؤدي إلى ارتكاب خطأ نتائجه كارثية .

وهذا المبدأ ينطبق سواء في التداول , أو في الأحداث الرياضية , أو في برمجة الكمبيوتر .

عندما تكون نيتنا واضحة وغير منقوصة بفعل أي طاقة مضادة , ستكون قدرتنا على البقاء مركزين في أعظم حالاتها , و الأرجح عندها أننا سنحقق هدفنا .

في وقت سابق قمت بتعريف الموقف السلوكي الرابح بأنه توقع إيجابي لحصيلة جهودنا , مع قبول تام بأنه مهما كانت النتائج التي نحققها فهي انعكاس مثالي لمستوى التطور الذي وصلنا إليه و لما يجب أن نتعلم القيام به بشكل أفضل .

إن ما يميز الرياضيين والفنانين "الرائعين دائما " عن البقية هو حالتهم المميزة من عدم الخوف من ارتكاب الخطأ .

وسبب عدم خوفهم هو أنه لا مبرر عندهم للتقليل من قيمة أنفسهم عندما يرتكبون الخطأ , بمعنى أنهم لا يملكون مخزونا من الطاقة سلبية الشحنة التي تنتظر لتخرج أو لتنقض على عملية تفكيرهم و وعيهم كما ينتظر الأسد اللحظة المناسبة لينقض على فريسته .

فما الذي يفسر هذه القدرة الاستثنائية لديهم على التحرك بسرعة تتجاوز أخطاءهم من دون انتقاد أنفسهم ؟

قد يكون أحد التفسيرات أنهم نشئوا مع والدين أو معلمين أو مدربين استثنائيين للغاية , والذين عبر كلماتهم و أمثلتهم علموهم تصحيح أخطائهم أو سوء تقديرهم بحب و عاطفة و قبول حقيقيين .

و أنا أقول "استثنائيين للغاية" لأن الكثيرين منا نشئوا بحالة معاكسة تماما .

فقد تم تعليمنا أن نصحح أخطائنا أو سوء تقديرنا بغضب و بقلة صبر وعدم رضا واضح .

هل من الممكن القول في شأن الرياضيين العظماء , أن تجاربهم الإيجابية الماضية المتضمنة احترام الأخطاء , قد جعلتهم يكتسبون معتقدا بأن الأخطاء ببساطة تشير إلى الطريق الذي يجب أن يركزوا جهودهم عليه , ليرفعوا ويحسنوا من أنفسهم ؟

فمع معتقد كهذا لن يكون هناك مصدر للطاقة السلبية و بالتالي لن يكون هناك مصدر للأفكار المسيئة للذات .

أما بقيتنا , ممن نشأ و هو يعايش الكثير من ردود الفعل السلبية على أفعاله , سيكتسب بشكل طبيعي معتقدات حول الأخطاء على غرار : "يجب تجنب الأخطاء مهما كان الثمن" , أو "إذا ارتكبتُ خطأ ما فلا بد من أني أعاني من عيب ما " , أو " حتما أنا فاشل" , أو "إذا ارتكبت خطأ فلا بد من أني شخص سيء" .

تذكر أن كل فكرة أو كلمة أو فعل تعزز من بعض المعتقدات الموجودة لدينا عن أنفسنا .

وإذا اكتسبنا عبر تكرار النقد الذاتي السلبي معتقدا بأننا "فاشلون" فذلك المعتقد سيجد طريقة ليعبر عن نفسه في أفكارنا , مما يجعلنا نتشتت و بالتالي نخفق في كلماتنا , فنقول أشياء عن أنفسنا أو عن الآخرين (في حال لاحظنا وجود نفس صفاتنا لديهم) تعكس معتقدنا ,

كما أننا سنخفق في أفعالنا أيضا , مما يجعلنا نتصرف بطرق فيها أذى ذاتي واضح لأنفسنا .

إذا كنت ستصبح رابحا مستمرا فلا يمكن للأخطاء أن توجد لديك في سياق سلبي الشحنة مثلما هي موجودة لدى معظم الناس , و يجب أن تكون قادرا على مراقبة نفسك إلى درجة معينة , وسيكون من الصعب عليك القيام بذلك طالما أن لديك إمكانية لتعيش الألم العاطفي "إذا وعندما " ارتكبت خطأ ما .

و في حال وجود هذه الإمكانية فأمامك خياران :

1- يمكنك العمل على اكتساب مجموعة جديدة من المعتقدات موجبة الشحنة حول معنى ارتكاب الخطأ , بالتزامن مع إخماد أي معتقد سلبي لديك سيخالفك بذلك , أو يجعلك تقلل من قدر نفسك بسبب ارتكابك لخطأ ما .
2- إذا كنت لا ترغب بالخيار الأول , يمكنك أن تعوض عن إمكانية ارتكاب الأخطاء بالطريقة التي ستؤسس فيها نظام تداولك ,

بمعنى أنه إذا كنت ستتداول بدون أن تراقب نفسك , ولكنك في نفس الوقت ترغب بنتائج متسقة , فعندها سيكون قيامك بالتداول من زاوية المرحلة الميكانيكية حصرا دون غيرها هو الحل للمعضلة .

و إلا, فتعلّم كيفية مراقبة نفسك هي عملية بسيطة نسبيا فور تخليص نفسك من الطاقة سلبية الشحنة المرتبطة بالأخطاء .

في الواقع فذلك سهل , كل ما عليك القيام به هو أن تقرر لماذا تريد مراقبة نفسك , وهذا يعني أنك أولا بحاجة لأن يكون لديك هدف واضح في عقلك .

فعندما تكون واضحا في هدفك ابدأ ببساطة بتوجيه انتباهك إلى ما تفكر به أو تقوله أو تفعله , و "إذا وعندما " لاحظت أنك لا تركز على هدفك أو على خطواتك التدريجية لتحقيق هدفك , فقرر أن تعيد توجيه أفكارك أو كلماتك أو أفعالك بطريقة منسجمة مع ما تحاول تحقيقه , و استمر بإعادة هذا التوجيه كلما كان ذلك ضروريا .

وكلما انخرطت أكثر في هذه العملية بكامل إرادتك , وخاصة إذا استطعت القيام بها مع قدر من القناعة , كلما كنت أسرع في خلق إطار عقلي حر للعمل بطريقة منسجمة مع أهدافك بدون أي مقاومة من المعتقدات المعارضة .

❖ دور الانضباط الذاتي

أنا أسمي هذه العملية التي وصفتها للتو بعملية الانضباط الذاتي .

و أنا أعرّف الانضباط الذاتي بأنه تقنية عقلية لإعادة توجيه تركيزنا و انتباهنا (وبأقصى ما نستطيع) إلى الغاية من هدفنا أو رغبتنا , وذلك عندما يحصل و يتعارض ذلك الهدف أو تلك الرغبة مع بعض المكونات الأخرى (المعتقدات) في بيئتنا العقلية .

أول شيء عليك ملاحظته في هذا التعريف هو أن الانضباط الذاتي عبارة عن تقنية أو أسلوب لخلق إطار عقلي جديد , و هو ليس سمة شخصية , فالناس لا يولدون مع انضباط ذاتي .

وفي الواقع , عندما تفكر كيف قمت بتعريفه لك , فستجد أن ولادتنا مع انضباط هو أمر مستحيل .

ومع ذلك , كتقنية أو أسلوب يمكن لنا استخدامه في عملية التحول الشخصي , فأي شخص قادر أن يختار استخدام الانضباط الذاتي .

وهذا مثال من حياتي سيوضح الديناميكيا الكامنة خلف كيفية عمل هذه التقنية .

في عام 1978 قررت أني أريد أن أصبح عداء .

لا أتذكر بالضبط ماذا كان حافزي الرئيسي لأقوم بذلك , غير أني قضيت السنوات الثماني السابقة في نمط حياة خامل للغاية .

لم أكن مشاركا في أي نشاطات رياضية أو هوايات , إلا إذا كنت تسمي مشاهدة التلفاز هواية

سابقا في كل من المدرسة الثانوية و في جزء على الأقل من مرحلة الكلية كنت ناشطا جدا في الرياضة , وخاصة في لعبة الهوكي على الجليد .

ولكن , بعد أن تركت الكلية كانت حياتي تتكشف بطريقة تختلف كثيرا عما كنت أتوقعه .

لم يكن الأمر يروق لي , ولكن في نفس الوقت شعرت بأني عاجز عن القيام بأي شيء حيال ذلك .

و أدى ذلك إلى فترة من الخمول , وهي طريقة لطيفة للقول بأنني كنت مكتئبا للغاية .

ومرة أخرى , لست واثقا ما الذي دفعني فجأة نحو الرغبة في أن أصبح عداءا (ربما أكون قد شاهدت أحد البرامج التلفزيونية التي أثارت اهتمامي) , و لكنني أتذكر بأن دافعي كان قويا للغاية . لذلك خرجت و اشتريت عددا من أحذية الجري , ولبست أحدها , وخرجت للجري .

كان الشيء الأول الذي اكتشفته أني غير قادر على القيام بالأمر , فلم أكن أملك قدرة التحمل الجسدية الكافية لأن أجري أكثر من خمسين أو ستين ياردة , كان الأمر مفاجئا للغاية .

لم أدرك , ولم أصدق أبدا بأني لم أكن أملك اللياقة نهائيا لأركض ولو حتى لمئة ياردة فقط , هذا الإدراك كان مثبطا لهمتي لدرجة أني لم أحاول أن أركض ثانية لمدة أسبوعين أو ثلاثة .

في المرة التالية التي خرجت فيها كنت ما أزال غير قادر على الجري لأكثر من خمسين أو ستين ياردة , فحاولت ثانية في اليوم التالي وطبعا كانت النتيجة نفسها .

أصبحت فاقد الثقة بحالتي الجسدية المتدهورة بحيث لم أحاول الجري ثانية لمدة أربعة أشهر .

الآن , نحن في ربيع عام 1979. لقد قررت مرة أخرى أن أصبح عداءا , ولكني كنت في نفس الوقت مصابا بالإحباط الشديد بشأن ضعف أدائي .

وبينما كنت أتأمل معضلتي , خطر ببالي أن إحدى مشاكلي كانت بأني لم أكن أملك هدفا أسعى إليه , فالقول بأني أريد أن أكون عداءا كان أمر رائعا , ولكن ما معنى ذلك ؟

لم أعرف حقا , كان أمرا مبهما مجردا و نظريا .

كان علي أن أمتلك شيئا ملموسا أكثر لأسعى إليه .

لذلك قررت أني أريد أن أصبح قادرا على الجري لمسافة خمسة أميال مع حلول نهاية الصيف , وخمسة أميال كانت أمرا صعبا جدا علي في ذلك الوقت , ولكن التفكير بأني قد أصبح قادرا على القيام بذلك ولّد الكثير من الحماس لدي .

هذا المستوى المتزايد من الحماسة أعطاني حافزا كافيا لأركض أربعة مرات ذلك الأسبوع .

في نهاية هذا الأسبوع الأول , كنت متفاجئا حقا حين اكتشفت أنه حتى القليل من التمرين قد حسن من قدرتي على التحمل وقابليتي للركض لمسافة أبعد قليلا في كل مرة , وهذا خلق المزيد من الحماسة لدي , فخرجت واشتريت ساعة توقيت , ودفترا فارغا لأستخدمه كمذكرة للجري .

وضعت برنامجا لركض ميلين , و وضعت علامة عند كل ربع ميل .

في المذكرة كتبت التاريخ , و مسافتي , و وقتي , وكيف شعرت جسديا في كل مرة ركضت فيها , و في تلك المرحلة ظننت أنني كنت بوضع جيد في طريقي لتحقيق الخمسة أميال ,

إلى أن ركضت حرفيا إلى داخل مجموعتي الجديدة من المشاكل .

أكبر هذه المشاكل كانت الأفكار المتضاربة و المشتتة التي كانت تملأ وعيي في كل مرة كنت أقرر فيها أني أريد أن أخرج و أركض .

كنت مذهولا بعدد (و كثافة) الأسباب التي أجدها لكي لا أركض : "الجو حار أو بارد في الخارج" , "يبدو وكأنها ستمطر" , "مازلت متعبا قليلا بسبب آخر مرة ركضت فيها (على الرغم من أنها كانت منذ ثلاثة أيام)" , "لا أحد أعرفه يقوم بذلك" , أو أكثر سبب كان شائعا لدي : "سأخرج للجري فور انتهاء هذا البرنامج التلفزيوني" (وبالطبع لم أخرج أبدا) .

لم أكن أعرف أي طريقة أخرى لأتعامل مع هذه الطاقة العقلية المتضاربة باستثناء إعادة توجيه انتباهي و وعيي إلى ما كنت أحاول تحقيقه .

لقد أردت بصدق تحقيق مسافة الخمسة أميال مع نهاية الصيف , و وجدت أحيانا أن رغبتي كانت أقوى من الصراعات .

ونتيجة لهذه الرغبة , كنت أرتدي حذاء الجري , و أخطو فعليا إلى الخارج , و أبدأ الركض .

ولكن في أكثر الحالات كانت أفكاري المتعارضة والمشتتة تجعلني ألازم مكاني .

في الواقع , بحسب تقديري فإنه في المراحل الأولية كنت غير قادر في ثلثي الحالات على أن أتخطى تلك الطاقة المتضاربة .

المشكلة التالية التي واجهتها هي , أني عندما بدأت أقترب من مرحلة النجاح في الجري لميل واحد , كنت سعيدا جدا من نفسي لدرجة أنه خطر ببالي بأنني سأحتاج آلية إضافية لتوصلني إلى تحقيق الخمسة أميال , و بررت ذلك بأنه فور وصولي لمرحلة جري ميلين أو ثلاثة , سأكون مسرورا لدرجة كبيرة من نفسي , بحيث أني قد لا أشعر بعد ذلك بالحاجة لتحقيق هدفي بالخمسة أميال .

لذلك وضعت قاعدة لنفسي , يمكنك أن تسميها بقاعدة الخمسة أميال , تقول القاعدة "إذا استطعت أن أرتدي حذاء الجري و أن أخرج بالرغم من كل الأفكار المتضاربة التي تحاول إقناعي بالتخلي عن الأمر , فأنا ألزم نفسي بأن أركض أبعد بخطوة واحدة على الأقل عن آخر مرة ركضت فيها " .

طبعا كان من الجيد أن أركض أكثر من خطوة إضافية واحدة , ولكن ممنوع أن تكون أقل من خطوة واحدة , مهما حصل .

وكما تبين لاحقا , فأنا لم أخرق هذه القاعدة أبدا , ومع حلول نهاية الصيف , حققت مسافة الخمسة أميال .

ولكن قبل تحقيقها , حصل شيء مثير حقا للاهتمام وغير متوقع على الإطلاق .

فبينما كنت أقترب من تحقيق هدف الخمسة أميال , كانت الأفكار المتضاربة قد بدأت بالتبدد شيئا فشيئا , وفي نهاية المطاف لم تعد موجودة على الإطلاق .

وعند تلك المرحلة , وجدت أني عندما كنت أريد أن أركض , فأني أكون حرا للغاية لأقوم بذلك , بدون وجود أي من أفكار المقاومة أو التضارب أو المنازعة العقلية .

وبالنظر إلى هذه المرحلة التي وصل إليها الصراع كنت مندهش (أقل ما يقال) .

والنتيجة : أني تابعت الجري بشكل منتظم على مدى السنوات ال 16 التالية .

للمهتمين منكم , فأنا لا أركض كثيرا هذه الأيام لأنه منذ خمسة سنوات قررت أن أعود للعب هوكي الجليد مرة أخرى .

الهوكي هي رياضة شاقة للغاية , وأحيانا كنت ألعب أربع مرات أسبوعيا , و نظرا لعمري (فوق ال 50) ولمستوى الجهد الذي تتطلبه هذه الرياضة , فعادة ما يتطلب مني الأمر يوما أو يومين لأستعيد عافيتي , مما لا يدع مجالا للركض بعد ذلك .

الآن , إذا أخذت هذه التجارب و وضعتها في سياق ما أصبحنا فاهمين له الآن حول طبيعة المعتقدات , يكون لدينا عدد من الملاحظات التي سنبديها :

1- في البداية , رغبتي بأن أصبح عداء لم يكن لها أساس يدعمها في نظامي العقلي , بعبارة أخرى , لم يكن هناك أي مصدر آخر للطاقة (لم يكن هناك مفهوم مشحون يتطلب التعبير عنه أي لم يكن هناك معتقد) منسجم مع رغبتي .
2- كان علي القيام بشيء فعلي لأخلق هذا الدعم , فخلق معتقد "أنا عداء" يتطلب مني أن أنشأ سلسلة من التجارب المنسجمة مع هذا المعتقد الجديد .

تذكر أن كل شيء نفكر فيه أو نقوله أو نفعله يساهم في إدخال الطاقة إلى أحد المعتقدات الموجودة في نظامنا العقلي .

وفي كل مرة كنت أواجه فيها فكرة معارضة وكنت قادرا على النجاح في إعادة تركيزي على هدفي مع قناعة كافية لجعلي أرتدي حذائي الرياضي و أخرج من المنزل كنت بذلك أضيف طاقة إلى معتقد "أنا عداء" ,

و بذات الأهمية , كنت في نفس الوقت أقوم وعن غير قصد بسحب الطاقة من كل المعتقدات التي كان لها رأي مغاير .

و أنا أقول "عن غير قصد" لأن هناك العديد من التقنيات الموجودة و المصممة خصيصا للتعرف على المعتقدات المعارضة ثم إخمادها , ولكن في تلك المرحلة من حياتي لم أكن أعرف هذه التقنيات فلم أكن أفهم الديناميكيا الكامنة خلف عملية التحول التي أمر بها , لذلك لم يكن ليخطر ببالي أن أستخدم هذه التقنيات .

3- الآن أنا قادر وبدون بذل جهد (عقلي) على التعبير عن نفسي كعداء والسبب هو معتقد "أنا عداء" .

هذا المفهوم المشحون بالطاقة هو الآن جزء وظيفي من هويتي .

عندما بدأت أول مرة , كان لدي عدد من المعتقدات المتضاربة حول الجري , وبسبب ذلك كنت بحاجة لتقنية انضباط ذاتي لأصبح منضبطا ,

أما الآن فأنا لا أحتاج إلى الانضباط الذاتي لأن "أنا عداء" أصبح "حقيقتي" الآن .

عندما تكون معتقداتنا متحالفة تماما مع أهدافنا أو رغباتنا , فلن يكون هناك مصدر للطاقة المعارضة , و إذا لم يكن هناك مصدر للطاقة المعارضة , فلن يكون هناك مصدر للأفكار المشتتة كالأعذار و المسوغات و المبررات , أو الأخطاء (الإرادية أو اللاإرادية) .

4- يمكن تغيير المعتقدات , وإذا كان بالإمكان تغيير أحد المعتقدات , فإنه بالإمكان أيضا تغيير أي معتقد آخر , وذلك إذا فهمت بأنك لا تغير المعتقدات فعليا , وإنما تقوم فقط بنقل الطاقة من مفهوم إلى آخر .

(إن شكل المعتقدات التي نستهدف تغييرها يبقى سليما) , ولذلك يمكن لمعتقدين متضاربين تماما أن يوجدا داخل نظامك العقلي جنبا إلى جنب , و لكن بعد أن تكون قد سحبت الطاقة من أحدهما وشحنت الآخر بالطاقة بشكل كامل , وعندها لن يوجد أي تناقض من منظور وظيفي , وفقط المعتقد المحتوي على الطاقة سيكون له القدرة على أن يشكل قوة تؤثر على حالتك العقلية , وعلى إدراكك و تفسيرك للمعلومات , وعلى سلوكك .

الآن , الهدف الوحيد من التداول ميكانيكيا هو تحويل نفسك إلى متداول رابح باستمرارية , و إذا وجد أي شيء في عقلك يتعارض مع مبادئ تشكيل معتقد "أنا تاجر رابح باستمرار" فعندها أنت بحاجة لتوظيف تقنية الانضباط الذاتي لتدمج هذه المبادئ باعتبارها جزء وظيفي مسيطر من هويتك .

و حالما تصبح هذه المبادئ هي "حقيقتك" فلن تحتاج بعد ذلك إلى الانضباط الذاتي , لأن عملية "تحولك لمتسق" لن تحتاج إلى أي جهد ثانية .

تذكر أن الاتساق ليس معناه القدرة على أخذ صفقة رابحة , أو حتى عدة صفقات رابحة , لأن أخذ صفقة رابحة لا يتطلب أي مهارة على الإطلاق , فكل ما عليك القيام به هو أن تخمن بشكل صحيح , وهذا لا يختلف عن تخمين نتيجة رمية قطعة نقدية , في حين أن الاتساق هو حالة عقلية بمجرد أن يحققها المرء فإنها لن تسمح له بأن "يكون" غير متسق .

لن يكون عليك أن تحاول أن تكون متسقا لأنها ستكون وظيفة طبيعية من هويتك .

في الواقع , إذا كان عليك أن تحاول ذلك , فهذا مؤشر على أنك لم تدمج مبادئ النجاح المتسق بشكل كامل بصفتها معتقدات مسيطرة و غير متضاربة لديك .

على سبيل المثال , إن تحديد مخاطرتك مسبقا هو خطوة في عملية "تحولك لمتسق" .

فإذا تطلب منك الأمر أي جهد خاص لتحديد مخاطرتك مسبقا , أي إذا راجعت نفسك بشكل إرادي بشأن قيامك بذلك , أو إذا اختبرت أي أفكار متضاربة (بمعنى أفكار تحاول منعك من وضع مخاطرتك) , أو إذا وجدت نفسك في صفقة لم تحدد فيها مخاطرتك مسبقا , فهذا معناه أن هذا المفهوم ليس جزءا مسيطرا و وظيفيا من هويتك , ومعناه أن تحديد المخاطرة مسبقا "ليست حقيقتك- ليست طبيعتك" , فلو كانت كذلك فلم يكن ليخطر ببالك أن لا تحدد مخاطرتك مسبقا .

"إذا وعندما " يتم إخماد كل مصادر الصراعات , فلن يكون هناك بعد ذلك أي قابلية لك "لتكون" بأي شكل آخر .

فما كان صراعا في مرحلة ما سيصبح بلا جهد فعلا . وعند تلك المرحلة قد يبدو للأشخاص الآخرين أنك منضبط للغاية (لأنك تستطيع القيام بشيء يجدونه صعبا , إن لم يكن مستحيلا) , ولكن الحقيقة أنك لست منضبطا على الإطلاق , إنما أنت ببساطة تعمل انطلاقا من مجموعة مختلفة من المعتقدات التي تجبرك على أن تتصرف بطريقة متسقة مع رغباتك أو غاياتك أو أهدافك .

❖ خلق اعتقاد بالاتساق (بالاستمرارية)

إن خلق معتقد "أنا رابح باستمرار" هو هدف رئيسي , ولكنه مثل نيتي في أن أصبح عداء , فضفاض جدا و نظري ليتم تنفيذه , ما لم نقم بتجزئته إلى عملية مؤلفة من عدة خطوات .

لذلك ما سأقوم به هو تجزئة هذا المعتقد إلى أصغر أجزاء يمكن تحديدها , ومن ثم أعطيك خطة لدمج كل جزء على أنه معتقد مسيطِر لديك .

المعتقدات الفرعية التالية هي أحجار البناء التي توفر الهيكل الأساسي لمعنى "أن تكون رابح باستمرار" .

أنا رابح باتساق للأسباب التالية :

1- أنا أحدد أفضليتي بموضوعية .
2- أنا أحدد المخاطرة مسبقا لكل صفقة .
3- أنا أتقبل المخاطرة بشكل تام , أو أنا قادر على ترك الصفقة .(لهدفها أو وقف خسارتها) .
4- أنا أتصرف بحسب أفضليتي بدون تحفظ أو تردد .
5- أنا أدفع راتبا لنفسي عندما يوفر السوق الأموال لي .
6- أنا أراقب قابليتي لارتكاب الأخطاء دائما .
7- أنا أفهم الضرورة المطلقة لهذه المبادئ من أجل تحقيق النجاح المتسق , ولذلك لا أنتهكها أبدا .

هذه المعتقدات هي المبادئ السبعة للاتساق .

ودمج هذه المبادئ في نظامك العقلي على مستوى وظيفي , يتطلب أن تقوم و عن قصد بخلق سلسلة من التجارب التي تنسجم معهم .

وهذا لا يختلف عن حالة الطفل الذي أراد اللعب مع الكلاب , ولا يختلف عن رغبتي في أن أصبح عداء .

فقبل أن يستطيع اللعب مع أحد الكلاب , كان على الصبي أن يقوم بعدة محاولات فقط ليقترب منه , وفي نهاية المطاف , عندما مال ميزان الطاقة في عقله استطاع أن يلعب مع الكلاب بدون أي مقاومة داخلية .

لأصبح عداء , كان علي أن أخلق تجربة الجري على الرغم من كل ما كان داخلي ويحاول منعي عن ذلك , وفي نهاية المطاف , بينما كانت الطاقة تنتقل أكثر و أكثر لصالح هذا التعريف الجديد عن نفسي , أصبح الجري تعبيرا طبيعيا عن هويتي .

من الواضح أن ما نحاول تحقيقه هنا هو أكثر تعقيدا من مجرد أن تصبح عداء , أو من مجرد التربيت على كلب ما , ولكن الديناميكيا الكامنة خلف هذه العملية متطابقة .

سنبدأ بهدف محدد . المبدأ الأول من الاتساق هو معتقد "أنا أحدد أفضليتي بموضوعية" , إن الكلمة المفتاح هنا هي "بموضوعية " .

أن تكون موضوعيا معناه أنه لن يكون هناك قابلية لتحديد أو تفسير وبالتالي تصور أي معلومات من السوق بمنظور مؤلم أو مفرح .

والطريقة لكي تكون موضوعيا هي بأن تعمل انطلاقا من معتقدات تحافظ على توقعاتك حيادية , وتأخذ القوى المجهولة بالاعتبار دائما .

تذكر , يجب عليك تحديدا أن تدرب عقلك على أن يكون موضوعيا و أن يبقى مركزا على "سيل الفرص في اللحظة الحالية " , فعقولنا ليست مصممة بطبيعتها لتفكر بهذه الطريقة , لذا لكي تكون مراقبا موضوعيا يجب عليك أن تفكر من منظور السوق , فهناك دائما قوى مجهولة (المتداولين) تنتظر لتؤثر على حركة السعر .

لذلك , فمن منظور السوق "كل لحظة هي فريدة من نوعها حقا" , على الرغم من هذه أن اللحظة قد تبدو من كل النواحي مطابقة تماما للحظة سابقة مرت في بنك ذاكرتك .

وفي اللحظة التي تقرر أو تفترض فيها أنك تعرف ما الذي سيحصل لاحقا , فإنك بشكل تلقائي ستتوقع أن تكون مصيبا .

ولكن ما تعرفه على الأقل على المستوى العقلاني للتفكير يمكنه أن يأخذ في حسبانه فقط ماضيك الفريد من نوعه , هذا الماضي الذي قد لا يكون له أية علاقة بما يحصل فعلا من منظور السوق , و عند تلك المرحلة فأي معلومة قادمة من السوق ولا تتفق مع توقعك سيكون لها القابلية ليتم تحديدها و تفسيرها على أنها مؤلمة .

لتجنب الشعور بالألم سيقوم عقلك بشكل آلي _ و بواسطة آليات تجنب الألم الواعية و اللاواعية _بالتعويض عن الفرق بين ما تتوقعه وبين ما يعرضه السوق .

ما ستختبره يشار إليه عادة باسم "الوهم" .

في حالة الوهم , أنت لا تكون موضوعيا ولا متصلا ب "سيل الفرص في اللحظة الحالية " , وبدلا من ذلك تصبح عرضة لارتكاب كل أخطاء التداول المعتادة (التردد , التسرع , عدم تحديد مخاطرتك مسبقا , تحديد مخاطرتك مسبقا ولكن عدم تقبل الخسارة وبالتالي ترك الصفقة تغرق في خسائر أكثر , إقفال صفقة رابحة في وقت مبكر جدا , عدم جني أية أرباح من صفقة رابحة , ترك صفقة رابحة تتحول إلى خاسرة , تقريب وقف الخسارة إلى نقطة الدخول , خسارة حسابك ومن ثم مراقبة السوق يتحرك عائدا في مصلحتك , أو التداول بحجم عقود كبير جدا نسبة إلى رصيدك) .

الحقائق الخمسة الأساسية حول السوق ستبقي توقعاتك محايدة , وتجعلك تركز تفكيرك على "سيل الفرص في اللحظة الحالية" (عن طريق فصل اللحظة الحالية عن ماضيك) , و بالتالي فهي تقضي على قابليتك لارتكاب هذه الأخطاء , و عندما تتوقف عن ارتكاب أخطاء التداول ستبدأ بالثقة بنفسك , وكلما زادت ثقتك كلما سهل عليك تنفيذ صفقاتك (ستتصرف بناء على أفضلياتك بدون أي تحفظ أو تردد) .

كما أن الحقائق الخمسة الأساسية ستخلق لديك حالة عقلية تتقبل فيها مخاطر التداول بصدق , فعندما تتقبل مخاطر التداول بصدق , ستكون في حالة من السلم مع النتائج أيا كانت , وعندما تكون في حالة سلام مع النتائج أيا كانت , ستعيش حالة عقلية خالية من الهم و موضوعية , بحيث تجعل نفسك جاهزا لإدراك ما يعرضه السوق لك في أي لحظة (من وجهة نظره) ثم التصرف بناء على ذلك .

إن الهدف الأول هو دمج معتقد "أنا أحدد أفضلياتي بموضوعية" على أنه معتقد مسيطر لديك

والتحدي الآن هو , كيف تحقق ذلك ؟ كيف تحول نفسك إلى شخص يمكنه أن يفكر باتساق من منظور السوق ؟

إن عملية التحول هذه تبدأ برغبتك و استعدادك لإعادة التركيز على هدف رغبتك (باستخدام الانضباط الذاتي) .

الرغبة هي قوة , ليس من الضرورة أن تتفق مع كل ما تعتقده أنت صحيحا حول طبيعة التداول حاليا .

والرغبة الواضحة التي تهدف بشكل مباشر لتحقيق هدف معين هي أداة قوية جدا.

و يمكنك استخدام قوة رغبتك لخلق نسخة أو بعد جديد كليا لهويتك , أو لتحويل الطاقة بين اثنين أو أكثر من المفاهيم المتعارضة , أو لتغيير سياق أو قطبية ذكرياتك من السلبية إلى الإيجابية .

أنا واثق أنك على معرفة بمقولة "اتخذ قرارك" , فمضمون "اتخاذ القرار" هو أن نقرر بالضبط ما الذي نرغب به مع وضوح تام (بحيث لا يكون هناك أي شكوك تؤخرك إطلاقا) ومع قناعة تامة بأن لاشيء يقف في طريقنا حرفيا , سواء أكان داخليا أم خارجيا .

إذا كانت هناك قوة كافية وراء عزمنا , فمن المحتمل أننا سنعايش تحولا عظيما في بنيتنا العقلية على الفور .

إن إخماد الصراعات الداخلية ليست مسألة وقت , إنما هي مسألة متعلقة بمدى تركيز رغبتنا (على الرغم من أنها قد تأخذ فترة معتبرة من الوقت لنصل إلى المرحلة التي نتخذ فيها قرارنا حقا) .

أما في غياب الوضوح التام وغياب القناعة , فإن تقنية الانضباط الذاتي ومع مرور الوقت , ستقوم بالمهمة بشكل جيدا جدا (بالطبع إذا كنت قادرا على استخدامها)

لتحقيق ذلك الإخماد للصراعات الداخلية عليك أن "تتخذ قرارك" مع قناعة و وضوح قدر الإمكان , بحيث ترغب بتحقيق الاتساق أكثر من أي شيء آخر ترغب بتحقيقه من التداول (وهذا الاتساق الذي ترغب به يعني حالة عقلية من الثقة و الموضوعية) .

وهذا أمر ضروري لأنك إذا كنت مثل أغلب المتداولين فأنت تسير ضد عدد من القوى المعارضة الهائلة جدا .

على سبيل المثال , إذا كنت تتداول لتشعر بالنشوة من اصطياد حركة مهمة , لتثير إعجاب عائلتك و أصدقائك , لتكون بطلا , لتشبع إدمانك على المكافآت العشوائية , لتكون مصيبا في تنبؤك , أو لأي سبب آخر لا علاقة له بتحولك لمتسق , فعندها ستجد أن قوة الدوافع الأخرى تتصرف ليس فقط كعقبة تجعل التمرين الذي سأعطيك إياه صعبا جدا , إنما أيضا ستكون قوية بما يكفي لتمنعك من أداء التمرين أصلا .

هل تذكر الطفل الذي لم يكن لديه الرغبة ليكون مثل باقي الأطفال ويتفاعل مع الكلاب ؟ بمعنى أنه قرر أن يعيش مع التناقضات النشطة بين معتقده المشحون بالحد الأدنى من الطاقة الإيجابية والذي يقول بأن "الكلاب ليست جميعها خطيرة" , وبين معتقده المشحون سلبيا لأقصى حد والذي يقول بأن "جميع الكلاب خطيرة" .

كان لديه القدرة على تصور كلاب ودودة , ولكنه في نفس الوقت كان يجد أنه من المستحيل أن يتفاعل معهم , و ما لم يرغب بتغيير ذلك فإن اختلال توازن الطاقة بين هذين المعتقدين سيبقى على حاله طوال حياته .

إن مجرد البدء بهذه العملية يتطلب منك أن ترغب بالاتساق إلى درجة تكون فيها على استعداد للتخلي عن كل الأسباب والدوافع و الأجندات الأخرى الموجودة لديك حول التداول , والتي لا تكون منسجمة مع عملية دمج المعتقدات المشكلة للاتساق .

الرغبة الشديدة الواضحة هي شرط أساسي و مطلق إذا كنت تريد لهذه العملية أن تنجح معك .

تمرين : تعلم كيف تتداول وتضع أفضلية بنفس طريقة عمل الكازينو

الهدف من هذا التمرين هو أن تقنع نفسك بأن التداول هو عبارة عن لعبة بسيطة عن الاحتمالات (الأرقام) , و هي لا تختلف كثيرا عن سحب مقبض آلة الشقبية (ماكينة قمار آلية) في الكازينو ,

على المستوى الجزئي فإن نتائج كل أفضلية لوحدها هي عبارة عن أحداث مستقلة وعشوائية في العلاقة مع بعضها البعض ,

أما على المستوى الكلي فإن نتائج سلسلة من الصفقات ستشكل محصلة متسقة .

من منظور احتمالي هذا يعني أنه بدلا من أن تكون شخصا يلعب بآلة الشقبية , فأنت كمتداول يمكنك أن تصبح و كأنك الكازينو , إذا حققت ما يلي :

1- إذا كانت لديك أفضلية تضع احتمالات النجاح في مصلحتك فعليا ,
2- إذا كنت قادرا على التفكير في التداول بطريقة مناسبة (الحقائق الخمسة الأساسية)
3- إذا كنت قادرا على القيام بكل ما عليك القيام به عبر سلسلة من الصفقات

وعندها , فمثل الكازينوهات , ستمتلك اللعبة وتصبح رابح باتساق (باستمرار) .

وضع إعدادات التمرين

اختيار السوق :

اختر سوقا نشطا للأسهم أو للعقود الآجلة لتتداول به , أيا كان السوق غير مهم , طالما أن به سيولة و طالما يمكنك تحمل متطلبات الهامش بحيث تكون قادرا على أخذ ثلاثمائة سهم أو ثلاثة عقود آجلة في الصفقة الواحدة .

اختر عددا من متغيرات السوق تحدد بواسطتها أفضليتك , وهذه المتغيرات يمكن أن تكون أي نظام تداول تريده .

نظام التداول أو المنهج الذي ستختاره يمكن أن يكون رقميا (رياضيا) , ميكانيكيا , أو بصريا (أي يعتمد على الأنماط في المخطط البياني للسعر) , و لا يهم إذا كنت قد صممته بنفسك أو اشتريته من شخص ما , و أنت لست بحاجة لأن تقضي وقتا طويلا أو أن تكون انتقائيا في محاولة إيجاد وتطوير أفضل أو أصح نظام , فليست الغاية من هذا التمرين تطوير نظام تداولك , كما أنه ليس اختبارا لقدراتك التحليلية .

في الواقع , فإن المتغيرات التي ستختارها والتي ستحدد من خلالها أفضليتك قد يعتبرها أغلب المتداولين متوسطة وفقا لمعاييرهم , لأن ما ستتعلمه من تنفيذ هذا التمرين لا يعتمد على ما إذا كنت تكسب المال فعلا أم لا .

إذا اعتبرت هذا التمرين تعليميا , فإنه سيقلل من مقدار الوقت و الجهد اللذان قد تبذلهما بدونه و أنت تحاول إيجاد أكثر الأفضليات ربحية .

لمن يتساءل , فأنا لن أنصح باستخدام نظام تداول معين أو متغيرات معينة , لأني أظن أن أغلب الأشخاص الذين يقرأون هذا الكتاب لديهم معرفة جيدة بالتحليل الفني , أما إذا كنتم بحاجة لمساعدة إضافية فهناك المئات من الكتب المتوفرة عن هذا الموضوع , إضافة إلى بائعي الأنظمة والذين هم على أتم الاستعداد لبيعكم أفكارهم .

ومع ذلك , إذا حاولت فعلا إيجاد نظام تداول بنفسك ولكنك مازلت تواجه مشاكل في اختيار أحد هذه الأنظمة , فيمكنك التواصل معي على أحد مواقعي على الإنترنت و سأعطيك بعض التوصيات .

و أيا كان نظام التداول الذي ستختاره فيجب أن يناسب المواصفات التالية :

نقطة الدخول :

المتغيرات التي ستختارها لتحديد أفضليتك يجب أن تكون دقيقة تماما , فالنظام يجب أن يكون مصمما بحيث أنه لا يتطلب منك أية قرارات شخصية (ذاتية ترجع لرؤيتك) أو أية أحكام فيما إذا كانت الأفضلية متوفرة أم لا .

فإذا ما كان السوق يتحرك بطريقة تتفق مع المتغيرات الجامدة الموجودة في نظامك , فعندها لديك صفقة لتأخذها , أما إذا لم يكن كذلك فعندها ليس هناك صفقة لتأخذها .

ولا يمكن لعوامل خارجية أو عشوائية أخرى أن تدخل في المعادلة .

إيقاف الخسارة :

نفس الشروط تنطبق للخروج من الصفقة التي لا تنجح , أي يجب أن يخبرك نظامك بالضبط ما هو حجم المخاطرة الذي يجب أن تدفعه لتعرف فيما إذا كانت الصفقة ستنجح أم لا .

فهناك دائما نقطة مثالية تتناقص عندها احتمالات نجاح الصفقة إلى درجة كبيرة , وخاصة بالنسبة لإمكانية الربح , بحيث أنه يكون من الأفضل عند هذه النقطة أن تخرج بخسائرك وتصفي ذهنك لتتابع عملك عند الأفضلية التالية .

دع بنية السوق هي التي تحدد مكان هذه النقطة المثلى , فذلك أفضل من تحديد هذه النقطة عن طريق حجم مبلغ اعتباطي بالدولار تكون مستعدا لتخاطر به , و على أي حال , فأي نظام تختاره , يجب أن يكون دقيقا للغاية , ولا يتطلب منك اتخاذ أي قرار شخصي (ذاتي) .

ومرة أخرى , لا يمكن لعوامل خارجية أو عشوائية أخرى أن تدخل في المعادلة .

الإطار الزمني :

يمكن لنظام تداولك أن يكون مبنيا على أي إطار زمني يناسبك , ولكن جميع إشارات دخولك و خروجك يجب أن تكون مبنية على نفس الإطار الزمني .

على سبيل المثال , إذا استخدمت متغيرات تحدد من خلالها أنواع معينة من الدعوم والمقاومات على إطار شمعة 30 دقيقة (أو عمود 30 دقيقة) , فعندها يجب أن يتم حساب هدفك و إيقاف خسارتك بناء على نفس الإطار السابق وهو شمعة 30 دقيقة .

ومع ذلك , فالتداول على أحد الإطارات الزمنية لا يمنعك من استخدام إطارات زمنية أخرى كنوع من الفلترة.

على سبيل المثال , أحد الفلاتر التي يمكنك استخدامها هو قاعدة تقول بأنك ستأخذ صفقاتك فقط في اتجاه الترند الرئيسي , فهناك مقولة بديهية قديمة في التداول تقول "الاتجاه صديقك" . وهذا معناه أن احتمال نجاحك سيكون أكبر عندما تتداول في اتجاه الترند الرئيسي , هذا إن وجد .

في الواقع , فأقل الصفقات خطورة و أكثرها احتمالا للنجاح تكون عندما تشتري من الانخفاضات (الدعم) في سوق ترند صاعد , أو عندما تبيع من الارتفاعات (المقاومة) في سوق ترند هابط ,

ولتوضيح كيفية عمل هذه القاعدة , لنقل أنك اخترت طريقة معينة باعتبارها أفضليتك في تحديد الدعوم و المقاومات على إطار 30 دقيقة , و القاعدة تقول بأنك ستأخذ فقط الصفقات في اتجاه الترند الرئيسي ,

يتم تعريف سوق الاتجاه الصاعد أو سوق الترند الصاعد بأنه عبارة عن سلسلة من القمم الصاعدة و القيعان الصاعدة , أما سوق الترند الهابط فهو سلسلة من القمم الهابطة و القيعان الهابطة , وكلما كبر الإطار الزمني كلما زادت أهمية الترند , لذلك فسوق في حالة ترند على الإطار اليومي أكثر أهمية من سوق في حالة ترند على إطار 30 دقيقة .

ولذلك , فالترند على الإطار اليومي له أولوية على ترند 30 دقيقة ويمكن اعتباره الترند الرئيسي .

لتحديد اتجاه الترند الرئيسي انظر ما الذي يحصل على الإطار اليومي , فإذا كان الترند على اليومي صاعد , فأنت ستبحث فقط عن ارتداد للأسفل وتحدد الدعم بحسب أفضليتك على إطار 30 دقيقة ومن هناك ستشتري ,

وبالعكس , إذا كان الترند هابط على اليومي , فأنت ستبحث فقط عن ارتداد للأعلى وتحدد المقاومة بحسب أفضليتك على إطار 30 دقيقة و من هناك ستبيع .

في الترند الهابط مهمتك هي أن تحدد إلى أي مدى يمكن أن يصعد السعر على المدى القصير دون أن ينتهك صلاحية أو تناسق الترند الأصلي .

أما في الترند الصاعد فمهمتك هي أن تحدد إلى أي مدى يمكن أن يهبط السعر على المدى القصير دون أن ينتهك تناسق الترند الأصلي .

عادة ما يكون هناك مخاطرة منخفضة جدا مرتبطة بمستويات الدعم والمقاومة اللحظية هذه , لأنه لا يجب عليك أن تدع السعر يتحرك مسافة بعيدة تحت الدعم أو فوق المقاومة لتعرف أن صفقتك غير ناجحة .

جني الأرباح :

صدق أو لا تصدق , من بين كل المهارات التي يجب على المرء تعلمها ليكون متداولا ناجحا باستمرارية , يكون تعلم جني الأرباح هو غالبا أصعب شيء يمكن إتقانه .

فتعدد الشخصيات والذي يكون عادة عامل نفسي معقد جدا , إضافة إلى فعالية تحليل المرء للسوق , كل ذلك يدخل في المعادلة , و للأسف , فإن فرز هذه المصفوفة المعقدة من المسائل يتجاوز محتوى هذا الكتاب بأشواط , وأنا أشير لهذه النقطة لأن البعض منكم يعيشون في صراع مع أنفسهم حول جني أرباحهم أو تركها , لذلك فليسترخوا ويمنحوا أنفسهم فرصة , فحتى بعد أن تكتسب جميع المهارات الأخرى , فقد يستغرق الأمر وقتا طويلا قبل أن تتقن مهارة جني الأرباح بشكل تام .

لكن لا تيأس , فهناك طريقة لإنشاء نظام لجني الأرباح ستحقق على الأقل هدف المبدأ الخامس من مبادئ الاتساق ("أنا أدفع راتبا لنفسي عندما يوفر السوق الأموال لي") .

إذا كنت ستنشأ معتقدا في نفسك بأنك رابح متسق , فسيكون عليك أن تخلق تجارب تتوافق مع ذلك المعتقد و تدعمه (أي سيكون عليك أن تصنع تجارب تعيش فيها الربح المتسق المستمر لتؤكد صحة هذا المعتقد) .

ولأن الهدف من هذا المعتقد هو الربح باستمرارية , فإن كيفية جنيك للربح من صفقة رابحة هي عنصر هام للغاية في هذا المعتقد , و هذا هو الجزء الوحيد من التمرين الذي سيكون لك فيه درجة من الحرية حول ما ستفعله .

فالفكرة الرئيسية هي أنك في الصفقة الرابحة لا تعرف أبدا إلى أي مدى سيتحرك السوق مع اتجاهك .

فالأسواق نادرا ما تتحرك مباشرة للأعلى أو مباشرة للأسفل (العديد من أسهم ناسداك كانت استثناءا واضحا لهذه القاعدة في خريف عام 1999).

فعادة , الأسواق تتحرك صعودا ثم ترتد هابطة لجزء من الحركة الصاعدة , أو تتحرك هبوطا ثم ترتد صاعدة لجزء من الحركة الهابطة .

هذه الارتدادت أو التصحيحات النسبية تجعل من الصعب جدا أن علينا أن نبقى في صفقة رابحة .

يجب أن تكون محللا متمرسا و موضوعيا للغاية لتميز الفرق بين الارتداد الطبيعي و ذلك عندما يكون لدى السوق القدرة ليتابع حركته في الاتجاه الأصلي لصفقتك وبين الارتداد الغير طبيعي و ذلك عندما تتضاءل قدرة السوق للتحرك أكثر في الاتجاه الأصلي لصفقتك هذا إذا لم تنعدم تلك القدرة نهائيا .

إذا لم تكن تعرف أبدا إلى أي مدى سيتحرك السوق في اتجاه صفقتك , عندها متى و كيف ستجني أرباحك ؟

بالنسبة لسؤال متى ستجني أرباحك فهذا تابع لقدرتك على قراءة السوق و اختيار المنطقة الأكثر احتمالا ليتوقف السوق عندها .

وفي حال انعدام القدرة على القيام بذلك بموضوعية , فأفضل تصرف من منظور نفسي هو تقسيم صفقتك إلى ثلاثة أقسام (أو أربعة) , والخروج تدريجيا من صفقتك بينما يتحرك السوق في مصلحتك .

فإذا كنت تتداول بالعقود الآجلة فهذا يعني أن أقل حجم للصفقة التي ستأخذها يجب أن يكون على الأقل ثلاثة (أو أربعة) عقود .

وبالنسبة للأسهم , فأقل حجم هو أي عدد من الحصص (الأسهم) يقبل القسمة على ثلاثة (أو أربعة) , وذلك حتى لا يكون لديك صفقة حجمها غير صحيح .

إليك طريقتي في الخروج التدريجي من صفقة رابحة :

عندما بدأت في التداول , وخاصة في أول ثلاث سنوات لي (من 1979 إلى 1982) , كنت أحلل نتائج تداولاتي بانتظام و بدقة .

أحد الأشياء التي اكتشفتها هي , أنه كان من النادر أن أخسر إحدى صفقاتي قبل أن يتحرك السوق ولو قليلا في اتجاه صفقتي ,

وسطيا , كانت صفقة واحدة فقط من بين كل عشر صفقات تصبح خاسرة فورا من دون أن يتحرك السوق في اتجاهي .

ومن 25 إلى 30 بالمائة من صفقاتي التي انتهت خاسرة , كان السوق يتحرك في اتجاهي غالبا من ثلاث إلى أربع تكات قبل أن يعود ويعكس اتجاهه ويضرب ستوبي .

قمت بعملية حسابية بحيث أنني لو أقفلت على الأقل ثلث حجم صفقتي الأصلية في كل مرة أعطاني فيها السوق هذه الثلاث أو الأربع تكات , لكانت الأرباح المتراكمة في نهاية السنة ستكفي وتزيد لدفع نفقاتي .

وكنت محقا , وحتى هذا اليوم , فأنا أقفل دائما وبدون أي تردد أو تحفظ جزء من صفقتي الرابحة كلما أعطاني السوق الفرصة لأخذ القليل من الأرباح .

أما ما هو مقدار هذا القليل فذلك يتوقف على السوق , فالكمية ستكون مختلفة بحسب كل حالة , فعلى سبيل المثال , في سندات الخزينة الآجلة , أنا أقفل ثلث صفقتي عندما تتحرك أربع تكات , أما بالنسبة لمؤشر ستاندر أند بورز الآجل فأنا أقفل ثلث صفقتي عندما يتحرك لنقطة ونصف أو لنقطتين .

في تجارة السندات , فأنا لا أخاطر عادة بأكثر من ست تكات لأكتشف فيما إذا كانت الصفقة ستنجح .

عندما أستخدم صفقة مؤلفة من ثلاث عقود على سبيل المثال , فأنا أعمل على

الطريقة التالية :

إذا دخلت في الصفقة فتحرك السوق فورا ضدي دون أن يمنحني أولا أربع تكات على الأقل , فإنني أخرج من صفقتي على خسارة 18 تكة ((18 تكة لكامل الصفقة أي إيقاف الخسارة لكل عقد هو 6 تكات)) , لكن كما أشرت سابقا , فهذا قلّما يحدث .

و الأكثر احتمالا أن الصفقة تتحرك قليلا في مصلحتي قبل أن تخسر , وإذا تحركت في مصلحتي لأربع تكات على الأقل , فإني أغلق أحد عقودي على هذه التكات الأربع .

ما قمت به سوف يقلل من إجمالي مخاطرتي ب 10 تكات على العقدين الباقيين ((أي أن إغلاق العقد الأول خفف من المخاطرة ب6 تكات + ربح 4 تكات =10 تكات)) , فإذا خسرت العقدين الباقيين فسيكون صافي الخسارة في كامل الصفقة هو 8 تكات .

أما إذا لم أخسر صفقتي بالعقدين الباقيين وتحرك السوق في اتجاهي , فإنني أقفل الثلث الثاني من صفقتي على هدف محدد مسبقا , بناء على الدعم و المقاومة على إطار زمني أكبر , أو بناء على قمة أو قاع سابقين و مهمين .

عندما أجني أرباحي في الثلث الثاني من صفقتي فإنني أحرك إيقاف خسارتي إلى نقطة دخولي الأصلية , الآن أصبح لدي ربح صافي من صفقتي بغض النظر عما سيحصل للثلث الثالث من الصفقة .

بعبارة أخرى , الآن أصبح لدي "فرصة معدومة المخاطرة" .

لا أستطيع أن أؤكد بما فيه الكفاية , ولا حتى ناشر هذا الكتاب يستطيع أن يطبع كلمات هذه الصفحة بالحجم الكبير الكافي ليؤكد على مدى أهمية أن تختبر حالة "الفرصة المعدومة المخاطرة" .

فعندما تنجح بوضع نفسك في حالة "الفرصة المعدومة المخاطرة" , سيكون من المستحيل أن تخسر ما لم يحصل شيء غير عادي إطلاقا , كحركة غير محدودة للأعلى أو للأسفل ((قفزة سعريه - قاب)) تتجاوز وقف خسارتك .

وإذا كان من المستحيل أن تخسر في ظل الظروف العادية فإنك ستختبر حقيقة شعور أن تكون في صفقة ما وتعيش حالة عقلية من الارتياح و عدم الهم .

ولتوضيح هذه الفكرة , تخيل أنك في صفقة رابحة بعد أن تحرك السوق حركة لا بأس بها في اتجاهك , ولكنك لم تقم بجني شيء من أرباحك لأنك ظننت أنه سيتحرك في مصلحتك أكثر .

ولكنه بدلا من أن يتحرك أكثر من ذلك , تحرك عائدا إلى نقطة دخولك أو قريبا منها , ستفزع ونتيجة لذلك ستغلق الصفقة , لأنك لا تريد للصفقة التي كانت رابحة في مرحلة ما أن تتحول إلى خسارة .

ولكن فور خروجك , يرتد السوق عائدا في اتجاه صفقتك التي كانت ستكون رابحة .

إذا تمكنت من حجز بعض الأرباح بالإقفال التدريجي للصفقة , ووضعت نفسك في حالة الفرصة الخالية من المخاطر , فمن المستبعد جدا عندها أن تصاب بالذعر أو تشعر بأي توتر أو قلق .

مازال الثلث الثالث من صفقتي باقيا لدي , ماذا أفعل الآن ؟ أبحث عن المستوى الأكثر احتمالا لأن يتوقف السوق عنده , وهذا يكون عادة إما قمة مهمة أو قاع مهم على إطار زمني أكبر .

فأضع أمر أخذ الربح تحت ذلك المستوى تماما في صفقة الشراء , أو فوق ذلك المستوى في صفقة البيع , وسبب قيامي بوضع الأمر فوق أو تحت المستوى أنني لا أكترث بتحقيق الربح حتى آخر تكة , فلقد وجدت عبر السنوات أن الأمر ببساطة لا يستحق ذلك .

هناك عامل آخر يجب أن تضعه في حسبانك وهو نسبة الخسارة إلى الربح , فنسبة الخسارة إلى الربح تعني مقدار الخسارة التي تكون مستعدا لتحملها في مقابل مقدار الربح الذي يمكن أن تحققه , مقدرا بالدولار .

الحالة المثلى هي أن تكون نسبة خسارتك إلى ربحك على الأقل 3:1 , وهذا يعني أنك تخاطر بدولار واحد فقط في مقابل احتمال ربح ثلاثة دولارات .

إذا كانت أفضليتك و الطريقة التدريجية التي تخرج بها من صفقتك تمنحانك 3:1 كنسبة خسارة إلى ربح , فإن النسبة المئوية لصفقاتك الرابحة يمكن أن تكون أقل من 50 بالمائة ومع هذا ستظل تحقق أرباحا مستمرة , فنسبة 3:1 هي نسبة مثالية .

ومع ذلك , من أجل تحقيق هدف هذا التمرين فليس مهما ما هي هذه النسبة , ولا يهم أيضا مدى فعالية طريقتك في الخروج التدريجي من صفقتك مادام أنك تعمل بها .

قم بأفضل ما في استطاعتك لتدفع المال لنفسك عند مستويات ربح منطقية وذلك عندما يوفر السوق هذا المال لك .

كل جزء من صفقتك تغلقه على ربح سيسهم في تعزيز معتقدك بأنك رابح باتساق , وفي النهاية كل أرقامك سوف تتحسن عندما تزداد قوة معتقدك بقدرتك على أن تكون متسقا .

التداول بالعيّنة :

المتداول العادي يعيش أو يموت (عاطفيا) بحسب نتائج آخر صفقة . فإذا كانت رابحة , سينتقل إلى الصفقة التالية بسعادة , أما إذا لم تكن كذلك سيبدأ بالتشكيك بمصداقية أفضليته .

لكي نكتشف أي من المتغيرات ناجحة , وكيف تعمل , و أيا منها فاشل , فنحن نحتاج إلى منهج منظم , لا يأخذ أي متغيرات عشوائية في حسبانه , وهذا يعني أنه علينا أن نوسع من تعريفنا للنجاح أو الفشل من منظور المتداول العادي المحدود والذي هو منظور صفقة بصفقة , إلى منظور العينة المؤلفة من 20 صفقة أو أكثر .

فأي أفضلية تقرر استخدامها سوف تكون مبنية على عدد محدود من متغيرات السوق , أو مبنية على العلاقة بين هذه المتغيرات والتي تقيس قدرة السوق على التحرك صعودا أو هبوطا

بحسب منظور السوق , فكل متداول قادر على فتح أو إغلاق صفقة يمكن له أن يشكل قوة على حركة السعر , ولذلك فهو أحد متغيرات السوق .

لا يوجد أي أفضلية أو أي نظام تقني يمكن أن يؤخذ في حسبانه كل متداول و أسبابه لفتح أو إقفال صفقة ما .

ونتيجة لذلك , فأي مجموعة من متغيرات السوق التي نحدد من خلالها أفضلية ما , هي بمثابة لقطة فوتوغرافية لشيء مائع أو سائل للغاية , أي أنها تلتقط فقط جزء من الصورة أو جزء من الاحتمالات .

عند تطبيق أي مجموعة من المتغيرات على السوق , فإنها قد تنجح بشكل ممتاز لمدة طويلة من الزمن , ولكن بعد فترة قد تجد أن فعاليتها تتضاءل , و السبب في ذلك أن الديناميكيا الكامنة وراء التفاعل بين جميع المشاركين (السوق) تتغير .

المتداولون الجدد يدخلون السوق بأفكارهم الفريدة الخاصة حول ماهية القمة أو القاع , بينما يغادر متداولون آخرون , و شيئا فشيئا , تؤثر هذه التغيرات على الديناميكيا الكامنة وراء كيفية حركة السوق , ولا يمكن لأي لقطة (مجموعة المتغيرات الجامدة) أن تأخذ هذه التغييرات الجديدة الغير ملحوظة في حسبانها .

ويمكنك أن تعوض عن هذه التغييرات الطفيفة في الديناميكيا الكامنة لحركة السوق وتبقى محافظا على منهجك المتسق عن طريق التداول بالعيّنة .

يجب أن تكون عيّنتك كبيرة بما يكفي لتمنح متغيراتنا اختبارا عادلا و كافيا , ولكن في نفس الوقت يجب أن تكون صغيرة بما يكفي بحيث يمكنك أن تكتشف فيما إذا كنت فعالية متغيراتك تتضاءل , وذلك قبل أن تخسر مبلغا ضخما من المال . ولقد وجدت أن عيّنة بحجم 20 صفقة على الأقل تحقق كلا من الشرطين السابقين .

الاختبار :

فور اختيارك لمجموعة المتغيرات المتوافقة مع هذه المواصفات , يجب عليك اختبارها لتعرف مدى نجاحها .

إذا كنت تمتلك البرمجيات المناسبة للقيام بذلك فأنت غالبا ملم بالإجراءات , أما إذا كنت لا تمتلك هذه البرمجيات , فيمكنك إما أن تقوم بعمل اختبار حي مباشر لمتغيراتك أو أن تستأجر خدمة اختبار برمجية .

و إذا كنت بحاجة لتوصيتي بشأن خدمة الاختبار البرمجية فتواصل معي على مواقعي على الإنترنت لأحيلك إلى أحدها , وفي جميع الأحوال تذكر أن الهدف من هذا التمرين هو استخدام التداول كوسيلة لتتعلم كيف تفكر بموضوعية (أي كيف تفكر بحسب نظرة السوق) , كما لو كنت صاحب كازينو .

في الوقت الحالي , فنتيجة أداء نظام تداولك ليس مهما جدا , ولكن من المهم أن يصبح لديك فكرة جيدة عما يمكن توقعه من التداول بطريقة تحدد نسبة الخسارة إلى الربح (أي عدد الصفقات الرابحة بالنسبة إلى عدد الصفقات الخاسرة في عيّنتك) .

قبول المخاطرة :

أحد متطلبات هذا التمرين هو أن تعرف مسبقا ما هو بالضبط حجم مخاطرتك في كل صفقة من صفقات العيّنة ال20 .

كما أصبحت تعرف الآن , فمعرفة المخاطرة وقبول المخاطرة هما شيئان مختلفان .

أريدك أن تكون مرتاحا قدر المستطاع لقيمة الدولارات التي ستضعها في حيز المخاطرة في هذا التمرين , لأن هذا التمرين يتطلب منك أن تستخدم عينة من 20 صفقة , فالمخاطرة المحتملة هي أنك ستخسر ال 20 صفقة جميعها .

من الواضح أن هذا السيناريو هو الأسوأ , وحدوث هذا السيناريو مماثل لربحك لل 20 صفقة , مما يعني أنه مستبعد جدا , ولكن بالرغم من ذلك فهو احتمال قائم , لذلك , يجب أن تضبط تمرينك بحيث يمكنك أن تقبل المخاطرة (محسوبة بالدولار) لخسارة الصفقات ال20 كلها .

على سبيل المثال , إذا كنت تتداول بمؤشر ستاندرد أند بورز , فأفضليتك قد تتطلب منك بأن تخاطر بثلاث نقط كاملة في العقد الواحد لتكتشف فيما إذا كانت الصفقة ستنجح , وبما أن التمرين يتطلب أن تتداول بثلاثة عقود على الأقل في الصفقة الواحدة , فسيكون إجمالي المخاطرة في الصفقة الواحدة 2,250 دولار , وذلك في حال اخترت استخدام نوع العقود كبيرة . فيكون إجمالي مبلغ المخاطرة المتراكم محسوبا بالدولار في حال خسرت ال 20 صفقة هو 45,000 دولار ,

قد لا تشعر بالارتياح للمخاطرة بمبلغ 45,000 دولار في هذا التمرين , فإذا كنت كذلك يمكنك أن تخفض من قيمة المخاطرة محسوبة بالدولار عن طريق التداول بمؤشر ستاندرد أند بورز بخيار العقود الصغيرة (الميني) التي تكون خمس حجم العقود الكبيرة , وبذلك ينخفض إجمالي المخاطرة في الصفقة الواحدة محسوبا بالدولار إلى 450 دولار , ويكون مبلغ المخاطرة المتراكم في حالة خسارة ال 20 صفقة هو 9000 دولار .

ويمكنك القيام بذات الشيء إذا كنت تتداول بالأسهم : فقط استمر بتخفيض عدد الأسهم في الصفقة الواحدة حتى تصل إلى مرحلة تكون فيها مرتاحا لحجم المخاطرة المتراكم في حال خسارة ال **20** صفقة .

أما الشيء الذي لا أريدك أن تقوم به هو أن تغير من مقياس مخاطرتك بعد أن تبدأ به بهدف إرضاء راحتك ,

فإذا قررت وبناء على بحثك , بأن المخاطرة بثلاث نقاط على مؤشر ستاندرد أند بورز هي المسافة المثلى التي ستترك السوق يتحرك بها بعكس أفضليتك , لتخبرك بأن الأمر لا يستحق البقاء في الصفقة فدع الأمر عند هذه النقاط الثلاث . ولا تبدل من هذا المتغير إلا إذا كان الأمر مبررا من منظور التحليل الفني .

إذا قمت بكل ما يمكنك لتقلل من حجم صفقتك و وجدت أنك ما تزال غير مرتاح لإجمالي مبلغ المخاطرة المتراكم بالدولار في حال خسارة ال **20** صفقة , فأنا أقترح عليك أن تقوم بهذا التمرين عن طريقة خدمة محاكاة التداول (الديمو)* , ففي خدمة محاكاة التداول يكون كل شيء يتعلق بالتداول من فتح أو إغلاق الصفقات , وحتى بيانات شركات الوساطة وكل شيء أخر مماثلا تماما لتداولك في شركة وساطة حقيقية , ماعدا أن الصفقات لا تدخل السوق فعليا , ونتيجة لذلك , فأنت لا تخاطر فعليا بأية أموال .

خدمة محاكاة التداول هي أداة رائعة للتدرب في الوقت الحقيقي وفي ظل ظروف السوق الحقيقية , كما أنها أداة رائعة أيضا للاختبار الحي المباشر لنظام تداولك , و أنا أعرف شركة واحدة تقدم هذا النوع من الخدمات وهي شركة (أوديتراك) , ولكن قد يكون هناك شركات أخرى .

---

*في وقت طباعة هذا الكتاب لم يكن هناك خدمة فتح حسابات الديمو

<u>تنفيذ التمرين :</u>

عندما تمتلك مجموعة المتغيرات المتوافقة مع المواصفات المطلوبة , وعندما تعرف بالضبط ماذا ستكلفك كل صفقة لتكتشف فيما إذا كانت ستنجح أم لا , وعندما يكون لديك خطة لجني الأرباح , و عندما تعرف ما الذي يمكن توقعه كنسبة خسارة إلى ربح في عيّنتك , فأنت حينها جاهز لبدأ التمرين .

<u>القواعد بسيطة :</u>

تداول بنظامك كما صممته بالضبط , و هذا يعني أنه عليك أن تلزم نفسك بأن تتداول فور ظهور أفضليتك في ال20 مرة القادمة على الأقل , وليس فقط للصفقة أو الصفقتين التاليتين , بل ال 20 صفقة جميعها , ومهما حصل .

ولا يجوز لك أن تحيد عن ذلك , ولا أن تستخدم أو تتأثر بأية عوامل دخيلة أخرى , ولا أن تبدل من المتغيرات التي تحدد أفضليتك إلى أن تكمل عيّنة كاملة .

بتجهيز التمرين بالمتغيرات الجامدة التي تحدد أفضليتك , المبنية على الاحتمالات , و بالالتزام بأخذ كل صفقة في عيّنتك , تكون بذلك قد أنشأت نظام تداول يعمل بنفس طريقة عمل الكازينو

لماذا يربح الكازينو الأموال باتساق من حدث له نتائج عشوائية ؟

لأن أصحابه يعلمون أنه عبر سلسلة من حوادث من هذا النوع فإن الاحتمالات ستكون في مصلحتهم في النهاية ,

كما يعلمون أيضا أنه من أجل تحقيق الفوائد المرجوة من الاحتمالات المواتية , فيجب عليهم المشاركة في كل حدث من هذه الحوادث ,

أي ممنوع عليهم الاختيار أو الانتقاء لجولة معينة دون أخرى في لعبة البلاك جاك مثلا , أو لجولة دون أخرى في لعبة عجلة الروليت , أو لرمية زهر معينة , عن طريق محاولة التنبؤ مسبقا بنتيجة كل حدث من هذه الحوادث بشكل منفرد .

إذا كنت تؤمن بالحقائق الخمسة الأساسية وكنت تؤمن أيضا بأن التداول هو عبارة لعبة احتمالات لا تختلف كثيرا عن سحب مقبض آلة الشقبية , فعندها ستجد أن هذا التمرين سيكون بلا جهد ,

بلا جهد لأن رغبتك بأن تلتزم بأخذ كل صفقة في عيّنتك , و إيمانك بالطبيعة الاحتمالية للتداول سيكونان في تناغم تام .

ونتيجة لذلك لن يكون هناك أي خوف , أو مقاومة أو أية أفكار مشتتة .

فما الذي يمكن أن يمنعك عن القيام بالضبط بما يجب عليك القيام به , و في الوقت الذي تريد القيام به , و بدون أي تردد أو تحفظ ؟ لاشيء !

من ناحية أخرى , في حال لم يخطر ببالك , فهذا التمرين سوف يخلق تصادم مباشر بين رغبتك لتفكر في الاحتمالات بموضوعية وبين كل القوى الموجودة داخلك والتي تكون معارضة لهذه الرغبة .

ودرجة الصعوبة التي ستواجهها أثناء القيام بهذا التمرين ستكون متناسبة بشكل مباشر مع درجة وجود هذه الصراعات , أي أنك ولمقدار معين ستعايش عكس الحالة التي وصفتها في الفقرة السابقة تماما (الفقرة التي تقول أنه لن يكون هناك أي خوف أو مقاومة الخ .....) .

لا تتفاجأ إذا وجدت أن أول محاولتين لك للقيام بهذا التمرين كانتا مستحيلتين تقريبا .

كيف يجب عليك التعامل مع هذه الصراعات ؟

راقب نفسك و استخدم تقنية الانضباط الذاتي لتعيد تركيزك على هدفك .

سجل عندك الحقائق الخمسة الأساسية والمبادئ السبعة للاتساق , وأبقهم أمامك دائما عندما تتداول .

رددهم لنفسك باستمرار مع القناعة بهم , وفي كل مرة تلاحظ أنك تفكر أو تقول أو تفعل شيئا ما يتعارض مع هذه الحقائق أو المبادئ فاعترف بوجود الصراع .

لا تحاول إنكار وجود القوى المعارضة , فهذه القوى ببساطة هي جزء من نفسك (وهو جزء مفهوم و مقبول) وهو يدافع عن وجوده و يجادل ليطرح رؤيته عن الحقيقة , وعندما يحصل معك ذلك , أعد تركيزك على ما تحاول إنجازه بالضبط .

إذا كان هدفك أن تفكر بموضوعية , وأن تعطل عملية الربط التي تحصل (لكي تستطيع البقاء في "سيل الفرص في اللحظة الحالية") , فتخطى خوفك من أن تكون مخطئا , أو من أن تخسر المال , أو من أن تضيّع الفرص , أو من أن تترك المال من دون أن تجنيه (كي تتمكن من التوقف عن ارتكاب الأخطاء وتبدأ بالثقة بنفسك) , وعندها ستعرف بالضبط ما الذي يجب عليك فعله .

اتبع قواعد نظام تدولك بأفضل ما في استطاعتك , فالقيام بما تمليه عليك القواعد بالضبط , مع التركيز على الحقائق الخمسة الأساسية سوف يحل في النهاية كل الصراعات الموجود داخلك حول الطبيعة الحقيقية للتداول .

وفي كل مرة تقوم فيها فعليا بشيء يؤكد أحد هذه الحقائق الخمسة الأساسية , تكون بذلك تسحب طاقة من المعتقدات المعارضة و تضيف طاقة إلى الاعتقاد والإيمان بالاحتمالات و بقدرتك على تحقيق نتائج متسقة .

في نهاية المطاف , ستصبح معتقداتك الجديدة قوية للغاية لدرجة أنه لن يكون عليك بذل أي جهد إرادي لكي تفكر وتتصرف بطريقة منسجمة مع أهدافك .

ستعرف على وجه اليقين أن التفكير في الاحتمالات هو جزء وظيفي من هويتك عندما ستكون قادرا على اجتياز عيّنة مكونة من 20 صفقة أو أكثر بدون أي صعوبة , أو مقاومة , أو أية أفكار تلهيك عن القيام بما يتطلبه منك نظامك الميكانيكي بالضبط .

عندها , وفقط عندها , ستكون جاهزا للانتقال إلى مراحل التداول الذاتية أو الحدسية الأكثر تقدما .

ملاحظة أخيرة

حاول أن لا تفترض مسبقا كم سيلزمك من الوقت لتجتاز عيّنة واحدة على الأقل من الصفقات و أنت ملتزم بخطتك دون أن تحيد عنها و دون الأفكار المشوشة أو التردد في تصرفاتك , فليأخذ الأمر ما يأخذه من وقت .

فإذا أردت أن تصبح لاعب غولف محترف فلن يكون شيئا غريبا أن تلزم نفسك بضرب 10.000 كرة غولف أو حتى أكثر , إلى أن تصبح مجموعة حركاتك الدقيقة أثناء تأرجحك متأصلة في ذاكرة عضلاتك بحيث لا تعود مضطرا للتفكير فيها بشكل إرادي , فعندما تكون في الملعب ترمي كرات الغولف , فأنت لا تلعب لعبة حقيقية ضد خصم ما ولا تلعب لتربح إحدى البطولات المهمة , بل أنت تقوم بذلك لأنك تؤمن أن اكتساب المهارة والتدريب سيساعدانك على الفوز .

وأن تتعلم كيف تصبح متداولا رابحا باتساق لا يختلف عن ذلك أبدا .

أتمنى لك نجاحا باهرا , و كنت سأقول "حظا سعيدا" , ولكنك حقا لن تحتاج إلى الحظ إذا عملت على اكتساب المهارات المناسبة .

تم بعون الله ....

ترجمة وسام الصباغ
w.sabbagh@hotmail.com